

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

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародної економіки**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
05 Соціальні та поведінкові науки
051 «Економіка»**

Форма навчання: денна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему: **«Фінансовий потенціал конкурентного розвитку компанії Apple та його оцінка»**

здобувача Полякової Дар'ї Олександрівни

науковий керівник: кан. екон.наук, доцент, Черницька Тетяна Володимирівна

(підпис)

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

Завідувач кафедри: д.е.н., професор Столярчук Я.М.

(підпис)

Київ 2023

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

Факультет Міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародної економіки

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	05 Соціальні та поведінкові науки
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	051 «Економіка»

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми
«Міжнародна економіка»

_____ Столярчук Я.М.

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«_____» _____ 2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародної економіки

_____ Столярчук Я.М.

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«_____» _____ 2023 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Поляковій Дар'ї Олександрівні

денної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему: «Фінансовий потенціал конкурентного розвитку компанії Apple та його оцінка»

Тему затверджено наказом ректора Університету від «7» грудня 2022 р .№ 536

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах:

офіційна звітність міжнародної корпорації Apple Inc., а саме річні звіти за 2016-2022 роки.

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	Теоретично-методологічні основи дослідження фінансового потенціалу розвитку міжнародної корпорації
(назва розділу)	
Розділ 2	Аналіз та оцінка фінансового потенціалу міжнародної корпорації Apple Inc.
(назва розділу)	
Об'єкт дослідження:	Діяльність міжнародних корпорацій на глобальних ринках.
Предмет дослідження:	Фінансовий потенціал розвитку міжнародної корпорації Apple Inc.
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	на основі комплексного аналізу бізнес-діяльності міжнародних корпорацій здійснити оцінку фінансового потенціалу компанії Apple Inc., а також побудувати прогноз її подальшого розвитку.

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1

- дослідити поняття фінансового потенціалу міжнародної корпорації;
- розглянути інформаційне забезпечення фінансового аналізу;
- виділити основні методи оцінювання фінансового потенціалу.

У розділі 2

- проаналізувати сучасні конкурентні позиції Apple Inc. на глобальному ринку;
- дослідити динаміку рейтингової оцінки фінансового потенціалу;
- оцінити бізнес корпорації Apple за допомогою розробленої методології;
- прогнозувати теперішню вартість прогнозованих доходів компанії та її фінансовий потенціал в короткостроковій та середньостроковій перспективі.

Завдання підготував
науковий керівник

(підпис)

«14» грудня 2023 р.

Завдання одержав здобувач

(підпис)

«14» грудня 2022 р.

Черницька Т. В.

Полякова Д. О.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 82 сторінок, 34 таблиці, 21 рисунок, список використаних джерел з 65 найменувань, додатки.

«Фінансовий потенціал конкурентного розвитку компанії Apple та його оцінка»

Об'єктом дослідження є діяльність міжнародних корпорацій на глобальних ринках.

Предметом дослідження є фінансовий потенціал розвитку міжнародної корпорації Apple Inc.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – на основі комплексного аналізу бізнес-діяльності міжнародних корпорацій здійснити оцінку фінансового потенціалу компанії Apple Inc., а також побудувати прогноз її подальшого розвитку.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- дослідити поняття фінансового потенціалу міжнародної корпорації;
- розглянути інформаційне забезпечення фінансового аналізу;
- виділити основні методи оцінювання фінансового потенціалу;
- проаналізувати сучасні конкурентні позиції Apple Inc. на глобальному ринку;
- дослідити динаміку рейтингової оцінки фінансового потенціалу;
- оцінити бізнес корпорації Apple за допомогою розробленої методології;
- прогнозувати теперішню вартість прогнозованих доходів компанії та її фінансовий потенціал в короткостроковій та середньостроковій перспективі.

Практичне значення отриманих результатів. Практична значущість отриманих результатів полягає в оцінці міжнародної корпорації Apple Inc та прогнозуванні розвитку фінансового потенціалу компанії в короткостроковій та середньостроковій перспективі. Дані прогнози можуть бути використаними для подальшої розробки фінансової стратегії Apple Inc.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2023.

Рік захисту роботи 2023.

Ключові слова: міжнародна корпорація, фінансовий потенціал, фінансовий аналіз, фінансова стійкість, ліквідність, рентабельність, фінансові результати, банкрутство, аналіз внутрішньої вартості, метод дисконтованих грошових потоків.

В і д г у к
на кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача факультету Міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»

Полякової Д.О.

на тему «Фінансовий потенціал конкурентного розвитку компанії Apple та його оцінка»

1. Актуальність теми: В умовах динамічного та конкурентного бізнес-середовища, успіх будь-якої компанії визначається оцінкою її власного фінансового потенціалу та можливостей, що обумовлює актуальність дослідження та оцінку фінансового потенціалу конкурентного розвитку міжнародних корпорацій на прикладі компанії Apple.

2. Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи: Автором розкрито сутність фінансового потенціалу міжнародних корпорацій, детально проаналізовано фінансовий потенціал компанії Apple та побудовано релевантний прогноз її подальшого розвитку. Робота має об'єктивістську спрямованість та адекватне розв'язання визначених завдань.

3. Наявність самостійних розробок автора: Здобувачкою було розроблено власну методологію оцінки фінансового потенціалу корпорації, який ґрунтується на результативному, експертному, порівняльному та дохідному підходах, а також побудовано прогноз розвитку компанії у коротко- та середньо-терміновому періоді.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: отримані результати оцінки міжнародної корпорації Apple Inc та прогноз розвитку фінансового її потенціалу можуть бути використаними для подальшої розробки корпоративної фінансової стратегії Apple Inc.

5. Наявність недоліків: Доцільно було б більше уваги приділити економетричним методам дослідження конкурентних позицій компаній у контексті їх фінансового потенціалу. Проте зазначене не впливає суттєво на якість даної роботи.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: Робота є самостійним, завершеним, логічно структурованим дослідженням і може бути рекомендована до захисту перед Екзаменаційною Комісією із загальною оцінкою 48 балів.

Науковий керівник: к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки

(підпис)

«25» травня 2023 р.

Черницька Т.В.

(прізвище, ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КОРПОРАЦІЇ.....	6
1.1. Сутність і структура фінансового потенціалу міжнародної корпорації	6
1.2. Дослідження інформаційного забезпечення фінансового аналізу	11
1.3. Методологія оцінювання фінансового потенціалу міжнародних корпорацій	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІЖНАРОДНОЇ КОРПОРАЦІЇ APPLE INC.	41
2.1. Сучасні конкурентні позиції компанії на глобальному ринку	41
2.2. Аналіз динаміки рейтингової оцінки фінансового потенціалу.....	51
2.3. Оцінка бізнесу міжнародної корпорації.....	55
2.4. Прогнози (сценарії) розвитку фінансового потенціалу в короткостроковій та середньостроковій перспективі	67
ВИСНОВКИ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	77
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність дослідження. На сьогоднішній день, тема оцінки фінансового потенціалу та його розвитку є неймовірно актуальною. Бізнес-середовище є надзвичайно динамічним і конкурентним, тому знання власного фінансового потенціалу та можливостей стає ключовим фактором успіху будь-якої компанії. Оцінка фінансового потенціалу, допомагає компаніям зрозуміти свої сильні та слабкі сторони, зосереджуватися на тих напрямках, які найбільше варто розвивати та використовувати ресурси з максимальною користю. Оцінка фінансового потенціалу також допомагає компаніям прогнозувати своє майбутнє та виявляти можливі ризики що дозволяє їм готуватися до них заздалегідь та зменшувати їхні наслідки.

В даний час, коли бізнес-середовище є надзвичайно конкурентним та непередбачуваним, оцінка фінансового потенціалу є невід'ємною складовою стратегічного управління. Міжнародні корпорації, які працюють у складних і динамічних ринкових умовах, мають більше вимог до оцінки свого фінансового потенціалу, оскільки він є фундаментальним чинником успіху на довгостроковій перспективі. Корпораціям важливо визначити потенційні ризики та можливості на міжнародному рівні, щоб правильно планувати свою діяльність та підтримувати стабільний фінансовий стан.

Вивченням фінансового потенціалу та його оцінкою займалися як вітчизняні, а саме: Б.Я. Блащак, Г.П. Куліш, В.В. Чепка, Ю.А. Таранова, Ірина Саух, Н.М. Левченко, В.А. Бова, О.С. Хринюк, К.В. Васьківська, Л.Д. Лозінська, Ю.О. Галімух, М.І. Купира, Х.Я. Сокол та ін. та зарубіжні вчені: Асват Дамодаран, Джефф Шмітт, Річард А. Брілі, Стюарт К. Майерс, Франклін Аллен та ін.

Попри значну чисельність наукових досліджень пов'язаних із фінансовим потенціалом, але як його сутність, так і його оцінка є недостатньо дослідженими. Не є з'ясованими визначення поняття фінансового потенціалу та методологія його оцінки. Саме це зумовлює необхідність в проведенні дослідженні для визначення

фінансового потенціалу та розроблення власної методології для оцінки міжнародної корпорації Apple Inc.

Метою дослідження є на основі комплексного аналізу бізнес-діяльності міжнародних корпорацій здійснити оцінку фінансового потенціалу компанії Apple Inc., а також побудувати прогноз її подальшого розвитку.

Завданнями дослідження:

- дослідити поняття фінансового потенціалу міжнародної корпорації;
- розглянути інформаційне забезпечення фінансового аналізу;
- виділити основні методи оцінювання фінансового потенціалу;
- проаналізувати сучасні конкурентні позиції Apple Inc. на глобальному ринку;
- дослідити динаміку рейтингової оцінки фінансового потенціалу;
- оцінити бізнес корпорації Apple за допомогою розробленої методології;
- прогнозувати теперішню вартість прогнозованих доходів компанії та її фінансовий потенціал в короткостроковій та середньостроковій перспективі.

Об'єктом дослідження виступає діяльність міжнародних корпорацій на глобальних ринках.

Предметом дослідження є фінансовий потенціал розвитку міжнародної корпорації Apple Inc.

Методи дослідження: у ході проведеного дослідження були використанні такі методи: теоретичні методи, узагальнення та порівняння для розкриття сутності фінансового потенціалу (п.1.1), а також для розробки власної методології для оцінки фінансового потенціалу (п.1.3); експертно-бальний, дохідний та порівняльний підходи були використанні при розробці методології, а також для оцінки обраної корпорації Apple Inc. (п.1.3, пп.2.1-2.4); окрім цього, був використаний метод дисконтованих грошових потоків для прогнозування майбутньої вартості компанії в короткостроковій та середньостроковій перспективі (п.2.4).

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Теоретична значущість отриманих результатів полягає у визначенні поняття, сутності та структури фінансового потенціалу, а також ознайомлені з інформаційним забезпеченням фінансового аналізу. Методична значущість отриманих результатів полягає в розробці методики для повноцінної оцінки фінансового потенціалу міжнародних корпорацій. Практична значущість отриманих результатів полягає в оцінці міжнародної корпорації Apple Inc та прогнозуванні розвитку фінансового потенціалу компанії в короткостроковій та середньостроковій перспективі. Дані прогнози можуть бути використаними для подальшої розробки фінансової стратегії Apple Inc.

Інформаційна база дослідження. Інформаційну основу дипломної роботи склали дослідження вітчизняних та зарубіжних учених. При написання роботи використовувалися матеріали Інституту корпоративних фінансів, Онлайн-школи бізнесу Гарвардського університету, Investopedia, дані Statcounter Global Stats, та річні звіти таких корпорацій як Apple Inc., Samsung Electronics Co. та Alphabet Inc.

Структура роботи. Кваліфікаційна бакалаврська робота складається зі вступу, 2-х розділів, висновків, списку використаних джерел у кількості 65, містить 82 сторінки, 34 таблиці, 21 рисунок і додатки.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КОРПОРАЦІЇ

1.1. Сутність та структура фінансового потенціалу розвитку міжнародної корпорації

Завдяки прогресу в галузі технологій більшість бізнес-операцій та видів діяльності здійснюються за допомогою технологій. Що стало значним поштовхом для сучасного корпоративного світу, але і збільшило кількість конкурентів на ринку. Зазначені тенденції значною мірою актуалізують для міжнародних корпорацій необхідність розвитку свого фінансового потенціалу.

Незважаючи на те, що проблемам оцінювання фінансового потенціалу присвячено безліч робіт та досліджень, фінансовий потенціал до сьогоднішнього моменту залишається недостатньо вивченим. Саме тому багато вчених мають різні розуміння його сутності, деякі розглядають його як частину економічного потенціалу, коли інші досліджують його як окрему категорію. Так, В. Бова та О. Хринюк «зазначили, що фінансовий потенціал не існує окремо, це складова економічного потенціалу підприємства» [1, с. 4]. На основі свого дослідження вони розробили схему в якій показано місце фінансового потенціалу у системі економічного потенціалу (Рис. 1.1).



Рис 1.1. – Місце фінансового потенціалу у системі економічного потенціалу компанії.

Джерело: [1, с. 5].

Для того, щоб підтвердити їх твердження, ознайомимося із терміном «економічний потенціал».

Отже, економічний потенціал доцільно розглядати як можливість і здатність підприємства розвиватися, у певний момент часу, відповідно до поставлених цілей, у визначеному напрямі нарощувати конкурентні переваги. Економічний потенціал не може бути функціональним без сукупності наступних структурних компонентів [2, с. 3]:

- виробничий потенціал (власний та залучений капітали, платоспроможність, ліквідність, управління дебіторською заборгованістю, управління розподілом прибутку, управління оборотними активами);
- стратегія розвитку (економічна стратегія, прогнозування, маркетинг, бенчмаркінг, внутрішній консалтинг, контролінг, оцінювання економічних ризиків, конкурентні переваги, диверсифікація продукції, екологічна продукція);
- інвестиційно-інноваційний потенціал (формування активів, інвестиційна привабливість, ефективність інвестицій, формування інвестиційного портфеля, управління оборотними активами);
- інформаційний потенціал, який є сукупністю механізмів організаційної взаємодії, що дозволяють на основі систематичного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища одержувати необхідний обсяг інформації про поточний стан і передбачувані зміни
- кадровий потенціал.

Орієнтуючись на структуру економічного потенціалу та на рис 1.1., можна сказати, що фінансовий потенціал є частиною економічного. Інвестиційно-інноваційний потенціал, який є один із структурних компонентів економічного потенціалу, частково відображає фінансовий потенціал. Також, фінансовий потенціал доцільно розглядати як важливу складову механізму забезпечення інноваційної діяльності, яка в свою чергу впливає на економічний потенціал. На додаток, не потрібно забувати про те, що саме фінансовий потенціал впливає на фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства, а також визначає

фінансові можливості компанії і їх реалізацію за певних умов, що є ще одними із факторів формування економічного потенціалу. Саме тому, ми можемо стверджувати, що фінансовий потенціал є складовою економічного потенціалу підприємства.

Поняття сутнісного наповнення потенціалу є багатограним та складним. Саме тому, існує декілька підходів до трактування його сутності. Серед основних можна виділити ресурсний та результативний підходи [3, с. 76].

1) Ресурсний підхід передбачає виявлення та використання прихованих і поточних фінансових ресурсів компанії для досягнення максимізації прибутку.

2) Результативний підхід орієнтується на здатність підприємства нарощувати капітал при фіксованому обсязі ресурсів з метою досягнення найкращих результатів.

Ці два підходи доречно поєднати для того, щоб отримати цілісну картину того, що ми розуміємо під фінансовим потенціалом. А саме, фінансовий потенціал – це наявні в економічного суб'єкта фінансові ресурси, вміння раціонально використати та примножити їх для досягнення поставленої мети, а саме максимізації та капіталізації прибутку.

На формування фінансового потенціалу впливають не тільки внутрішні, але і зовнішні фактори [4, с. 130]. Серед зовнішніх факторів можна відмітити стан світової економіки, фінансовий стан держав в яких знаходиться корпорація та її філії, кон'юнктуру ринку, інноваційне та інвестиційне середовища, а також конкурентоспроможність компанії, які є прямими конкурентами оцінюваної корпорації. До внутрішніх факторів варто віднести ефективність організації процесів виробництва, внутрішні можливості та ресурси корпорації для здійснення фінансової діяльності (власний капітал, позиковий капітал, грошовий потік та інші).

Аналізуючи наведені фактори впливу на фінансовий потенціал, можна дійти висновку, що корпорація може досягти фінансового розвитку, стабільності та забезпечення, лише за рахунок ефективної роботи всієї системи. Тобто для

забезпечення безперебійності роботи компанії, всі елементи(параметри) структури фінансового потенціалу мають діяти за принципом синергії. До структури фінансового потенціалу входять (Рис. 1.2.):

- Структура власних фінансових ресурсів та потенціал їх подальшого формування;
- Фінансовий аналіз, планування та контроль;
- Структура позикових фінансових ресурсів та потенціал їх подальшого формування;
- Рентабельність корпорації;
- Стан організаційної структури управління фінансами, для забезпечення прозорості поточного та майбутнього фінансового стану корпорації.

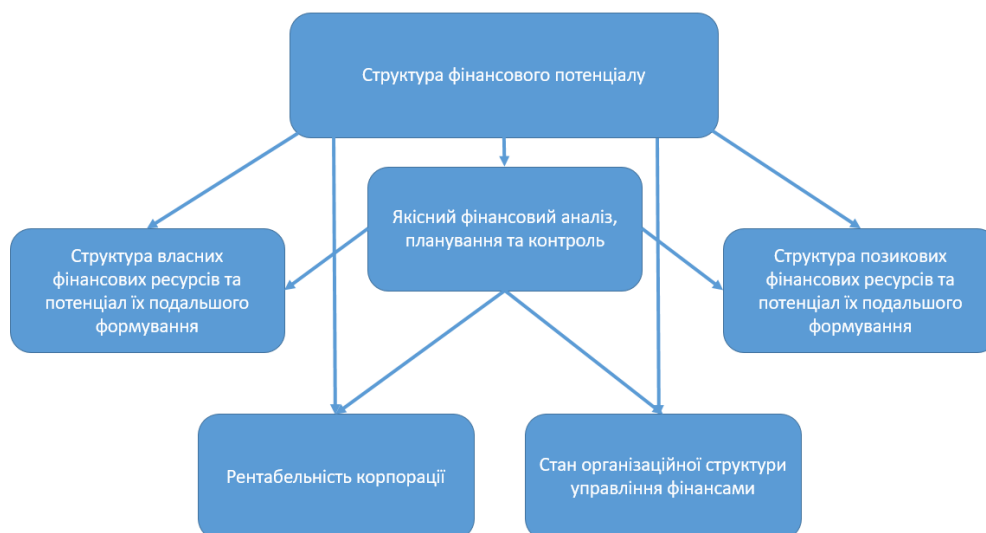


Рис. 1.2 – Структура фінансового потенціалу.

Джерело: складено автором на основі [4].

Всі ці елементи системи є важливими, адже саме від них залежать фінансова стабільність, забезпечення та розвиток корпорації, а отже і фінансовий потенціал.

Аналізуючи роботи різних вчених, можна помітити, що так як не існує однакового підходу до сутності фінансового потенціалу, так і не існує однозначного визначення терміну «фінансовий потенціал підприємства». О. Костевич розглядає фінансовий потенціал як наслідок дії таких ключових груп параметрів як фінансовий стан підприємства та ресурсний і ринковий потенціал,

що характеризує наявність та якість ресурсів підприємства, при цьому не лише матеріальних (виробничі потужності, технологічність устаткування, наявність фінансових ресурсів), а й нематеріальних (кадровий потенціал, якість менеджменту, інтелектуальний потенціал компанії) [4, с. 129]. Тут варто зазначити, що нематеріальні ресурси підприємства є складовими економічного потенціалу, а отже визначення не є достатньо коректним. На думку, Г. Куліша та В. Чепки, фінансовий потенціал – це синтез ресурсного та виробничого потенціалів, що беруть участь у господарській діяльності. Він є підґрунтям визначення стратегічних напрямів розвитку суб'єкта господарювання, формуючи механізми трансформації ресурсного і виробничого потенціалів у фінансові результати діяльності підприємства [5, с. 33]. Б. Блащак трактував фінансовий потенціал, як складну систему, яка поєднує і трансформує фінансові ресурси та дає можливість їх ефективного використання [3, с. 76]. Це визначення є найбільш влучним, але не достатньо розкритим.

Тому, дослідивши наукові джерела виділимо основні риси(характеристики) фінансового потенціалу міжнародної корпорації, для точного визначення його розширеного поняття:

1) фінансовий потенціал не є ідентичним до поняття «фінансові ресурси», він окреслює набагато ширше твердження, а саме, використання всіх можливостей підприємства за рахунок наявних фінансових ресурсів для розвитку та досягнення найкращих із можливих результатів;

2) фінансовий потенціал взаємопов'язаний з іншими видами потенціалів, а також він є частиною економічного потенціалу;

3) зростання фінансового потенціалу корпорації супроводжується мінливістю, непередбачуваністю та значною мірою залежить від фінансової стійкості компанії, а також і впливає на неї. Серед важливих умов для існування фінансового потенціалу можна виділити: наявність власного капіталу в обсязі, достатньому для ведення господарської діяльності та забезпечення фінансової стійкості; можливість отримання позикових коштів; та економічна ефективність інвестицій;

4) сутність управління фінансовим потенціалом базується на ефективності використання механізму управління фінансовою стратегією для досягнення цілей компанії.

Отже, фінансовий потенціал корпорації можна трактувати як наявні в економічного суб'єкта фінансові ресурси, вміння раціонально використати та примножити їх для досягнення поставленої мети, а саме – досягнення сталого функціонування та розвитку корпорації, максимізації та капіталізації прибутку, нарощення загального економічного потенціалу, а також конкурентоспроможності.

1.2. Дослідження інформаційного забезпечення фінансового аналізу

Дослідження фінансового потенціалу корпорації проводиться за допомогою фінансового аналізу. Фінансовий аналіз передбачає використання фінансових даних для оцінки результатів діяльності компанії та надання рекомендацій щодо того, як вона може покращити свої показники в майбутньому [6]. За допомогою фінансового аналізу можна визначити сильні та слабкі сторони, операційну ефективність та поточний фінансовий стан компанії, а на основі цього можна зробити справедливі припущення щодо компанії та здійснити короткострокове і довгострокове фінансове планування. Опираючись на сказане вище, можна сказати, що фінансовий аналіз має дві мети: перша - знати поточну ситуацію компанії, друга - приймати на її основі майбутні рішення [7, с. 9].

Проблема, з якою стикаються фінансові аналітики у фінансовому аналізі сьогодні, полягає не в тому, що у них замало інформації, а в тому, що її забагато. Осмислення великої і часто суперечливої інформації є частиною фінансового аналізу компаній. Саме тому, дослідження інформаційного забезпечення фінансового аналізу, а також методологічної частини є основними завдання для продуктивного та результативного дослідження фінансового потенціалу корпорації.

Перш ніж проводити розрахунки певних фінансових показників, які визначають загальну ефективність та перспективи розвитку компанії, потрібно

визначити необхідне інформаційне забезпечення для проведення аналізу фінансової звітності [8].

Корпорації часто готують декілька звітів, які пристосовані до різних аудиторій і відображають різні дані, залежно від необхідності. Серед трьох основних документів, які зустрічаються в усіх наукових роботах, можна виділити: баланс компанії, звіт про прибутки та збитки, а також звіт про рух грошових коштів.

Баланс компанії є важливим джерелом оцінки операційної ефективності бізнесу. Баланс – це фінансовий звіт, який відображає так звану «балансову вартість» організації, що розраховується шляхом перерахування та підрахунку всіх активів, зобов'язань та власного капіталу компанії на певну дату, відому як «звітний період» [9]. Баланс дає внутрішнім і зовнішнім аналітикам уявлення про те, як компанія працює в поточному періоді, як вона працювала в попередньому періоді і як вона очікує працювати в найближчому майбутньому [10]. Перш за все проводиться аналіз найбільш важливих активів компанії, які допомагають спрогнозувати майбутнє зростання. Серед таких активів можна виділити: гроші та їх еквіваленти, запаси та основні засоби. Після аналізу активів, варто перейти до аналізу короткострокових та довгострокових зобов'язань, які також є корисною інформацією, яку нам надає баланс корпорації. Аналіз зобов'язання орієнтує аналітиків щодо того, чи не виникнуть у компанії в майбутньому проблеми із ліквідністю, або погашенням боргів. Останнє, що можна дізнатися, аналізуючи цей звіт, це інформацію про власний капітал компанії, а саме скільки коштів відноситься до акціонерного капіталу, скільки розподілено всередині та за межами корпорації.

Звіт про прибутки та збитки (Income Statement) – це фінансовий звіт, що деталізує доходи та витрати компанії за звітний період., як правило, готується щоквартально або щорічно [11]. Важливість аналізу цього звіту полягає у визначенні загальної поточної, а також прогнозування майбутньої прибутковості.

Існують два методи для підготовки звіту про прибутки та збитки: одноступеневий та багатокроковий. Методологія, яка складається з одного кроку є

досить простою, саме тому звіт такого типу вважається спрощеною версією. Одноступеневий звіт використовується малими підприємствами. Що стосується багатоступеневого звіту, то він виступає стандартною формою звіту про прибутки і збитки, який готуються великі корпорації та компанії, які котируються на біржі. Саме тому, створений за багатоступеневою методологією звіт забезпечує більш глибокий аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. Оскільки у цьому документі детально відображаються доходи та витрати компанії, то можна чітко визначити, які види діяльності принесли прибуток, а які навпаки стали тягарем для підприємства, що є чудовою можливістю для інвесторів дізнатися про стан компанії, а для управління компанії знайти шляхи для покращення своїх операцій та для збільшення доходів.

Окрім інформації про загальний дохід, звіт про прибутки та збитки містить низку інформативних показників для аналізу. Серед них можна виділити [11]:

- Дохід (Revenue) – надає інформацію про всі отримані компанією доходи протягом звітного періоду;
- Операційні витрати (Operating Expenses) – детально описують усі витрати, з якими компанія зіткнулася протягом звітного періоду;
- Амортизація (Depreciation) – кількісно показує на скільки активи компанії втратили свою вартість з плином часу;
- Собівартість проданих товарів (Costs of goods sold) – загальні витрати, які пов'язані із розробкою будь-якого продукту чи послуги, які компанія надає;
- Валовий дохід (Gross profit) – розраховується відніманням собівартості проданих товарів від доходу;
- Чистий дохід (Net income) – прибуток до оподаткування; визначає загальний рівень прибутків/збитків, віднімаючи операційні витрати від валового доходу компанії;
- Прибуток на акцію (EPS) – ділить чистий прибуток на загальну кількість в обігу.

Вивчення та аналіз звіту про прибутки та збитки компанії за декілька років дозволяють визначити чи присутня у доходах та витратах певна тенденція, що показує фінансовий потенціал компанії та дозволяє розробити план, основується на розрахунках, для збільшення прибутковості в майбутньому.

Наступним важливим фінансовим документом для аналізу фінансової звітності є звіт про рух грошових коштів. Цей звіт детально описує, як компанія отримує та витрачає свої грошові кошти [12], він має вирішальне значення в аналізі фінансової звітності і слугує для визначення куди корпорація витрачає свої кошти та звідки їх отримує.

Розрізняють три типи грошових потоків, які включаються до звіту про рух грошових коштів корпорації. Серед них виділяють: грошові потоки від операційної діяльності, грошові потоки від інвестиційної діяльності та грошові потоки від фінансової діяльності. Аналіз цих трьох типів застосовується для визначення ліквідності та платоспроможності підприємства, також вони відображають здатність компанії працювати у короткостроковій та довгостроковій перспективах. Розглянемо детальніше кожен із типів грошових потоків:

- Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, яка приносить дохід. Грошовий потік від операційної діяльності зазвичай включає грошові потоки, які пов'язані із продажами, закупівлями та іншими витратами, тобто це грошові потоки, що генеруються компанією від надання товарів і послуг, включаючи як доходи, так і витрати. До них відносять щорічні витрати, такі як заробітна плата, комунальні послуги, матеріали та оренда.

Для представлення грошових потоків від операційної діяльності є два методи: пряме та непряме представлення. За прямого представлення у звіті висвітлюються грошові потоки від операційної діяльності у вигляді звичайного переліку: надходження грошових коштів від продаж, витрачання грошових коштів на орендну плату тощо. Цей спосіб є достатньо простий, але його досить рідко використовують. Частіше за все можна зустріти грошові потоки від операційної діяльності представлені за допомогою непрямого методу. За непрямого представлення операційні грошові потоки відображені як узгодження прибутку з

грошовими потоками, тобто це не всі фактичні грошові потоки, а причини, чому грошові потоки відрізняються від прибутку [13].

- Грошові потоки від інвестиційної діяльності включають в себе придбання та реалізацію необоротних активів та інших інвестицій, які не включені до еквівалентів грошових коштів. Це довгострокові, або капітальні інвестиції, які включають в себе придбання нерухомості, транспортних засобів, обладнання, активів або купівлю акцій чи цінних паперів іншої компанії. Ці грошові потоки можуть існувати тільки з використанням вільних грошових коштів, а не боргових зобов'язань.

- Грошові потоки від фінансової діяльності призводить до змін у розмірі та структурі власного капіталу або позик підприємства. Тобто це рух грошових потоків, які пов'язані з борговими зобов'язаннями (запозиченням та погашенням банківських кредитів), акціонерним капіталом, виплатою дивідендів. А отже, це фінансування, яке надходить від власників, інвесторів та кредиторів компанії.

Корпорація може функціонувати до того моменту, доки вона має гроші для покриття своїх витрат. Якщо в одному із сегментів спостерігається значний відтік грошових коштів, для того, щоб залишатися життєздатною компанії потрібно генерувати потоки за рахунок фінансування або продажу активів. Саме тому аналіз грошових потоків є важливим для підприємства, адже саме він дозволяє побачити звідки надходять і куди зникають гроші. На основі цього аналізу можна зробити висновки про поточний стан підприємства та вирішити шляхи для залучення коштів.

Окрім трьох основних документів для аналізу фінансової звітності використовується ще звіт про власний капітал. Звіт про власний капітал – це фінансовий звіт, який деталізує зміни у власному капіталі, що належить акціонерам, незалежно від того, чи є вони державними або приватними інвесторами [12]. Іноді він може міститися в балансі. Багато власників бізнесу не звертають уваги на цей звіт, адже він їх лякає. Крейг М.Стейнхофф сказав: «Звіт про власний капітал, як правило, не беруть до уваги, тому що люди зосереджуються на звіті про прибутки і збитки або звіті про грошові потоки» [14]. Але він є важливим, оскільки

допомагає власникам бізнесу оцінити як розвивається їхня компанія, скільки вона коштує та які інвестиції є вигідними.

Елементи звіту про власний капітал різняться залежно від розміру компанії та способу діяльності. Серед основних компонентів можна виділити:

- Привілейовані акції, які надають власникам отримувати дивіденди раніше, ніж власники простих акцій, але не дають право власникам приймати участь в голосуваннях. У звіті висвітлюються продажі привілейованих акцій протягом певного періоду.

- Прості акції, які дають право власникам голосувати на зборах акціонерів і отримувати дивідендів. У звіті висвітлюються продажі простих акцій протягом певного періоду.

- Додатковий сплачений капітал – це різниця між номінальною вартістю акції та ціною, яку інвестори фактично заплатили за неї. Він виникає лише тоді, коли інвестор купує акції безпосередньо у компанії. Він являє собою додаткову суму, яку інвестор платить за акції компанії понад номінальну вартість акцій під час первинного публічного розміщення акцій.

- Нерозподілений прибуток не виплачується акціонерам або власникам компанії. Він використовується для реінвестування в бізнес чи для погашення боргів. Цей показник включається до звіту про власний капітал і як правило є найбільшою статтею в ньому.

- Власні акції, викуплені у акціонерів. Це акції, які компанія викупує назад, щоб запобігти ворожому поглинанню або підвищити ціну акцій. Компанія може продати ці акції пізніше для залучення капіталу. Власні акції, викуплені у акціонерів, відображають як від'ємне число у звіті про власний капітал.

- Накопичений інший сукупний дохід/збиток включає нереалізовані прибутки та збитки. Його висвітлюють у звіті про власний капітал, щоб попередити користувачів фінансової звітності про потенційний прибуток або збиток, який може бути реалізований у майбутньому [15] .

Звіт про власний капітал необхідний для того, щоб мати уявлення про те, як розвивається компанія протягом певного періоду. Є три основні причини, чому він є важливим для оцінки стану підприємства. По-перше, інформація висвітлена у звіті може допомогти приймати фінансові рішення, адже на основі неї можна прийняти рішення чи варто скорочувати витрати, чи потрібно позичати більше грошей для розширення. По-друге, звіт про власний капітал інформує про те, наскільки хорошим є стан компанії та наскільки ефективно ведеться бізнес. Тобто за допомогою цього звіту можна слідкувати за коливанням капіталу від одного звітного періоду до іншого, і якщо капітал зменшується, це свідчить про те, що діяльність компанії не була проведена успішно і що потрібно шукати проблему та рішення. Наступна причина важливості звіту про власний капітал полягає у тому, що він показує наскільки міцний фінансовий стан у компанії і можна заздалегідь проаналізувати чи достатньо у корпорації ресурсів в разі непередбачених обставин, таких як кризи, пандемії тощо [14].

Досліджуючи питання інформаційного забезпечення фінансового потенціалу, можна помітити, що необхідними є щоквартальні та щорічні звіти. Квартальний звіт про прибутки та збитки – це звіт, який публічні компанії подають кожні три місяці, щоб повідомити про свої останні фінансові результати [16]. Всі компанії США та всі компанії, які котируються на фондових ринках, повинні подавати річні звіти за формою 10-K та квартальні звіти за формою 10-Q. Завдяки формі 10-Q, потенційні інвестори, а також, що головне, керівництво компаній мають безперервне уявлення про фінансовий стан компанії протягом року та можливість ознайомлення з перспективами підприємства на майбутнє. Квартальні містять всю потрібну інформацію, та включають в себе три основні документи представлені вище, а саме звіт про прибутки та збитки, баланс і звіт про рух грошових коштів. Деякі квартальні звіти містять порівняння з попереднім роком, або попереднім кварталом, також деякі включають в себе коротке резюме та аналіз від генерального директора, або ж іншого представника компанії.

Що стосується річного звіту, то це документ, які публічні корпорації зобов'язані щорічно надавати акціонерам, що описує їхню діяльність та фінансовий

стан [17]. Перша частина звіту часто містить графіки, фотографії, супровідні описи, які відображають діяльність компанії за попередній рік. Друга частина звіту містить детальну фінансову та операційну інформацію. Як вже було вказано, компанії США та компанії, які котируються на фондовому ринку, повинні подавати річні звіти за формою 10-K, які є основним джерелом для аналітиків. Загалом, річний звіт подібний до форми 10-K, вони обидва містять інформацію про результати діяльності компанії за рік, але на відмінно від річного звіту, форма 10-K містить лише цифри та якісну інформацію без жодних елементів дизайну. Для визначення фінансового потенціалу форма 10-K є найважливішим документом, який надає значний обсяг важливої інформації та допомагає отримати загальне уявлення про результати діяльності компанії за попередній рік. Структура річних звітів за формою 10-K складається з чотирьох частин. Розглянемо детально кожную із них [18].

1) Перша частина включає в себе шість пунктів, які надають загальне уявлення про компанію, без будь-якого фінансового навантаження.

- Пункт 1 «Бізнес» описує діяльність компанії, основні продукти та послуги, додається також інформація про ринки, на яких вона працює та дочірні компанії, якими вона володіє. До цього пункту також можна віднести нещодавні події, регуляторні норми, трудові питання та конкуренцію з якою стикається компанія.

- Пункт 1А «Фактори ризику» включає в себе інформацію про найбільш значні ризики, що стосуються компанії (зазвичай в порядку їх важливості), але не розкриває, як компанія реагує на ці ризики.

- Пункт 1В «Невирішені зауваження персоналу» вимагає пояснення компанії щодо певних зауважень працівників Комісії з цінних паперів і бірж до раніше поданих звітів, які не були вирішені після тривалого періоду часу.

- Пункт 2 «Власність» містить інформацію про основні та суттєві фізичні об'єкти компанії.

- Пункт 3 «Судові розгляди» інформує про значущі судові процеси, які знаходяться у розгляді.

- Пункт 4 «Відомості про безпеку на шахтах» є останнім пунктом першої частини та освітлюється лише деякими компаніями, для яких це доречно.

2) Друга частина є основою фінансового аналізу компанії, адже в ній розкриваються фінансові дані, фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

- Пункт 5 «Ринок звичайних акцій реєстранта, пов'язані з ним питання акціонерів та придбання емітентом цінних паперів» надає інформацію про цінні папери компанії, кількість власників акцій, викуп акцій компанією, стан ринку та інше.

- Пункт 6 до лютого 2021 року містив в собі інформацію про фінансові дані компанії за останні 5 років, але на даний момент він залишається для майбутнього нормотворення та не транслює інформацію.

- Пункт 7 «Обговорення та аналіз керівництвом фінансового стану та результатів діяльності» освітлює те, як компанія оцінює результати діяльності за фінансовий рік.

- Пункт 7А «Кількісні та якісні відомості про ринковий ризик» визначає схильність компанії до ринкових ризиків, також може містити інформацію щодо того, як підприємство управляє своїми ризиками.

- Пункт 8 «Фінансова звітність та додаткові дані» є найважливішим для фінансового аналізу, адже до нього входять звіт про прибутки та збитки, баланс, звіт про рух грошових коштів та звіт про власний(акціонерний) капітал. Тобто, цей пункт освітлює перевірену фінансову звітність.

- Пункт 9 «Зміни та розбіжності з бухгалтерами щодо бухгалтерського обліку та розкриття фінансової інформації» інформує про будь-які зміни в складі бухгалтерів та вимагає обговорення будь-яких розбіжностей, які виникли з ними.

- Пункт 9А «Засоби контролю та процедури» містить інформацію про внутрішній контроль за фінансовою звітністю, а також про засоби контролю та порядок оприлюднення інформації.

- Пункт 9Б «Інша інформація» включає в себе інформацію, яка ще не була відображена, але охоплюється звітом 10-К.

3) Третя частина не є дуже важливою для фінансового аналізу, адже вона висвітлює лише вище керівництво, їх винагороди, а також їх права.

- Пункт 10 «Директори, виконавчі посадові особи та корпоративне управління» інформує про освіту, досвід роботи, кваліфікаційні вимоги до вищого керівництва.

- Пункт 11 «Винагорода вищих посадових осіб» містить інформацію стосовно політики та програм винагороди, а також розмір винагороди, виплаченої за минулий рік.

- Пункт 12 «Власність цінних паперів кінцевих бенефіціарних власників і керівництва та пов'язані з цим питання акціонерів» надає інформацію про акції, які належать вищому керівництву, або великим акціонерам компанії.

- Пункт 13 «Певні відносини та пов'язані з ними транзакції, а також незалежність директорів».

- Пункт 14 «Гонорари та послуги головного бухгалтера» освітлює інформацію про гонорари, які вони сплатили своїй бухгалтерській фірмі за різні види послуг протягом минулого року.

4) Четверта частина складається лише з одного пункту.

- Пункт 15 «Додатки, таблиці фінансової звітності».

Розглянувши структуру форми 10-К, видно, що особливу увагу під час фінансового аналізу потрібно звернути на пункти 1 та 1А частини I, частину II та частину IV. Важливо пам'ятати, що невіщіні квартальні та річні звіти можуть мати серйозні наслідки для ціни акцій компанії, а іноді і для всього ринку. Тому, масштабний аналіз річних звітів допоможе виявити тенденцію розвитку компанії, що стане чудовою можливістю для більш точного прогнозу на майбутнє.

Отже, досліджуючи інформаційне забезпечення фінансового аналізу, було виявлено, що для отримання повної інформації достатньо лише квартальних та річних звітів, які вміщують в себе чотири важливих документи: звіт про прибутки та збитки, баланс, звіт про рух грошових коштів та звіт про власний капітал.

1.3. Методологія оцінювання фінансового потенціалу міжнародних корпорацій

Орієнтуючись на визначення фінансового потенціалу як наявні в економічного суб'єкта фінансові ресурси, вміння раціонально використати та примножити їх для досягнення поставленої мети, а саме досягнення сталого функціонування та розвитку корпорації, максимізації та капіталізації прибутку, нарощення загального економічного потенціалу, а також конкурентоспроможності, можна сміливо заявити, що аналіз та оцінка фінансового потенціалу міжнародної корпорації є головними завданнями компанії, адже завдяки їм, можна спостерігати за прогресом та приймати зважені рішення на майбутнє.

Оцінка фінансового потенціалу є досить складним завданням через те, що не існує єдиної методології оцінювання. Вже було розроблено достатньо багато методів, але жоден із них не є універсальним і має свої недоліки. Наприклад, цікавою є методологія оцінювання фінансового потенціалу за Нагорнюком О. В. У своїй роботі, він вказує на те, що критерії оцінювання повинні залежати від етапу оцінювання: на етапі формування або на етапі реалізації [19, с. 128]. Хоча ця методологія має право на існування, але Нагорнюк значно спростив оцінку фінансового потенціалу, що заважає проаналізувати та оцінити становище корпорації.

Таблиця 1.1. містить характеристику ключових підходів оцінювання фінансового потенціалу.

Таблиця 1.1 – Основні методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства та їх недоліки

Підхід	Характеристика	Недоліки
Ресурсний	Передбачає дослідження обсягів, структури, динаміки та джерел формування фінансових ресурсів підприємства як елементів фінансового потенціалу підприємства	Фокусується переважно на ресурсах, але не показує відповідність фінансового потенціалу до параметрів, які визначають його ефективну реалізацію
Результативний	Полягає у дослідженні фінансових результатів від провадження виробничо-господарської діяльності та віддачі використовуваних при цьому ресурсів, які формують фінансовий потенціал	Неможливо встановити причини погіршення чи покращення фінансового потенціалу

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
Факторний	Передбачає дослідження системи факторів, що кількісно чи якісно чинять вплив на фінансовий потенціал	Показники розраховуються за певний період
Вартісний	Полягає у визначенні обсягу фінансового потенціалу підприємства у вартісних показниках	Складність використання в умовах обмеженого доступу до інформації
Порівняльний	Полягає в аналітичному дослідженні фінансового потенціалу однієї корпорації в порівнянні з іншою	Статичність одержаних результатів, неможливість оцінити ступінь ефективності процесу адаптації компанії до змін у зовнішньому середовищі
Експертно-бальний	Передбачає визначення рівня фінансового потенціалу на основі експертних оцінок	Високий рівень суб'єктивізму
Рейтинговий	Передбачає складання рейтингу підприємств за кількісно-якісними показниками фінансового потенціалу	Показники розраховуються за певний період
Ринковий	Оснoваний на наявній інформації про ринкові угоди з аналогічними об'єктами	Трудомісткий, потребує ґрунтового опрацювання великих масштабів інформації та проведення значної кількості попередніх розрахунків
Витратний	Оснoваний на фінансовій оцінці майнового й організаційного комплексу підприємства шляхом обліку всіх витрат, які необхідні для його заміщення на певну дату	Трудомісткий, потребує ґрунтового опрацювання великих масштабів інформації та проведення значної кількості попередніх розрахунків
Дохідний	Полягає в прогнозуванні майбутніх доходів від використання об'єкта на один або декілька років з наступним перетворенням доходів на поточну вартість об'єкта	Трудомісткий, потребує ґрунтового опрацювання великих масштабів інформації та проведення значної кількості попередніх розрахунків
Метод таксономічного аналізу	Порівняння компанії з компанією-аналогом, яка має найкращі показники	Не береться до уваги сила і напрями впливу чинників зовнішнього середовища
Коефіцієнтний	Передбачає оцінювання фінансового потенціалу на основі обчислення системи коефіцієнтів, які характеризують різні аспекти фінансового стану підприємства	Неможливо отримати загальну оцінку фінансового потенціалу

Джерело: складено автором на основі [20]

Серед всіх підходів наведених, хотілося б виділити результативний, експертно-бальний, дохідний та порівняльний, на основі них з додаванням інформації про темпи зростання фінансових показників підприємства, а також експертної оцінки ефективності організаційної структури управління фінансами можливо побудувати комплексну модель оцінки фінансового потенціалу. Ці методи є оптимальними та вони доповнюють один одного. За допомогою результативного підходу, можна провести дослідження фінансових результатів від провадження виробничо-господарської діяльності. Всі отримані результати

допоможе згуртувати експертно-бальний метод. А саме, на основі проведених розрахунків, переведених в експертну оцінку, буде визначено рівень фінансового потенціалу компанії. Оскільки, попередньо згадані методи мають високий рівень суб'єктивізму та не розглядають дані у динаміці, було вирішено використати порівняльний та дохідний методи. Дохідний метод допоможе прогнозувати майбутні доходи корпорації на один або декілька років, та допоможе оцінити її вартість в майбутньому. Що стосується порівняльного методу, то він дасть можливість оцінити фінансовий потенціал компанії в порівнянні з основними конкурентами, що допоможе проаналізувати ринок та більш точно охарактеризувати фінансовий потенціал корпорації.

Розробляючи власну методологію оцінювання фінансового потенціалу міжнародної корпорації, було вирішено зупинитися на п'яти пунктах аналізу:

- 1) сучасні конкурентні позиції компанії на глобальному ринку та оцінка компанії за міжнародним рейтингом;
- 2) оцінка фінансових показників на основі розробленої стратегії;
- 3) аналіз внутрішньої вартості корпорації;
- 4) прогнозування ймовірності банкрутства на основі відносних показників фінансового стану;
- 5) прогнозування вартості корпорації в короткостроковій та середньостроковій перспективах за допомогою методу дисконтованих грошових потоків.

Так як, оцінюється міжнародна корпорація, то для початку потрібно проаналізувати стан компанії на ринку. Із цією метою, першим кроком було виділено сучасні конкурентні позиції компанії на глобальному ринку та оцінка компанії за міжнародними рейтингами. Хоча конкурентоспроможність підприємства не впливає на фінансовий потенціал, але фінансовий потенціал впливає на конкурентоспроможність, адже вона є частиною мети задля якої раціонально використовують та примножують фінансові ресурси. Розглянувши лише перший пункт, вже можна зробити перші висновки стосовно ситуації з фінансовим потенціалом компанії, а також дещо проаналізувати ефективність

організації структури управління фінансами. Він також стане підґрунтям для наступного пункту, адже допоможе обрати найбільших конкурентів корпорації на ринку для ефективного використання порівняльного методу.

Другий крок є найбільш важливим та впливовим, адже на даному етапі відбувається оцінка фінансових показників на основі розробленої стратегії.

Як було зазначено вище, оцінювання фінансового потенціалу використовуючи експертний та порівняльний підходи має свої недоліки. Саме тому, важливо використовувати їх в синергії, а також необхідно доповнити аналіз для отримання більш точної оцінки.

Перш за все потрібно розрахувати значення фінансових показників та перевести їх в 100-бальну систему. Для розрахунку фінансових показників були виділені наступні групи:

1) *Потенціал ліквідності та платоспроможності*

- Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує здатність компанії покривати свої короткострокові зобов'язання, використовуючи лише грошові кошти та їх еквіваленти [21]. Він розраховується за формулою:

$$Кал = \frac{A_1}{P_1 + P_2} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (1.1),$$

де A_1 – найбільш ліквідні активи,
 P_1 – найбільш термінові зобов'язання,
 P_2 – короткострокові активи.

Критерії для оцінки показника за 100-бальною шкалою наведені у наступній таблиці 1.2. Таблиця була створена автором на основі даних нормального значення коефіцієнта абсолютної ліквідності. Так як орієнтоване значення цього коефіцієнта повинно бути не менше 0,2 – 0,25, то це стало відправною точкою складання таблиці, і воно умовно відповідає середньому рівню фінансового потенціалу і за 100-бальною шкалою знаходиться у відрізку від 51 до 75 балів. Наступний інтервал, який вказує на високий рівень фінансового потенціалу відповідає відрізку 76-100 балів, та знаходиться в межах від 0,2 до 0,35. Було обрано 0,35, як критична межа, адже показник абсолютної ліквідності вище 0,35 вказує на те, що компанія неефективно використовує кошти. Також, відомо, що цей коефіцієнт не повинен

бути менше 0,1, тому значення коефіцієнта менше 0,1, будуть відображені на 100-бальній шкалі від 0 – 25 вказуючи на недостатній рівень фінансового потенціалу. Відповідно, значення коефіцієнта абсолютної ліквідності від 0,1 до 0,2 буде дорівнювати 26 – 50 балів 100-бальної шкали. Всі інші таблиці були розраховані за однаковим принципом.

Таблиця 1.2 – Критерії для оцінки коефіцієнта абсолютної ліквідності за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності	100-бальна шкала
Менше 0,1	0 – 25
0,1 до 0,2	26 – 50
0,2 до 0,25	51 – 75
0,25 до 0,35	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [21].

- Коефіцієнт швидкої ліквідності вимірює здатність компанії сплачувати свої поточні зобов'язання без необхідності продавати свої запаси або отримувати додаткове фінансування [22]. Він розраховується за формулою:

$$K_{шл} = \frac{A_1 + A_2}{P_1 + P_2} \quad (1.2),$$

де A_2 – швидко реалізовані (ліквідні) активи.

Також, коефіцієнт швидкої ліквідності можна розрахувати за наступною формулою:

$$K_{шл} = \frac{\text{Поточні (оборотні) активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (1.3),$$

Критерії для оцінки показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Критерії для оцінки коефіцієнта швидкої ліквідності за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності	100-бальна шкала
Нижче 0,5	0 – 25
0,5 до 0,7	26 – 50
0,7 до 0,8	51 – 75
Більше 0,8	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [22].

- Коефіцієнт поточної ліквідності/Коефіцієнт покриття вимірює здатність компанії сплачувати короткострокові зобов'язання або зобов'язання, що підлягають погашенню протягом одного року. Він розраховується за формулою:

$$K_{пл} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{П_1 + П_2} = \frac{\text{Поточні (оборотні) активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (1.4),$$

де A_3 – активи, що реалізуються повільно.

Для того, щоб зрозуміти сутність цього показника потрібно $1 : K_{пл} * 100\%$, відсоток, одержаний від цієї формули, вказує за рахунок реалізації якої кількості поточних активів можна погасити всі поточні борги.

Критерії для оцінки показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – Критерії для оцінки коефіцієнта поточної ліквідності за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта поточної ліквідності	100-бальна шкала
Більше 100%	0 – 25
51% до 100%	26 – 50
26% до 50%	51 – 75
0% до 25%	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [24].

- Коефіцієнт забезпечення виручки робочим капіталом на відміну від всіх попередніх дозволяє оцінити стан справ підприємства в динаміці. Але все одно аналізуючи цей показник, потрібно порівняти його з минулими даними, щоб зрозуміти, чи це звичайний стан справ для корпорації, чи це виняток. Коефіцієнт забезпечення виручки робочим капіталом розраховується за формулою:

$$WCSR = \frac{\text{Поточні активи} - \text{Поточні зобов'язання}}{\text{Продажі}} \times 100\% \quad (1.5),$$

Критерії для оцінки показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5 – Критерії для оцінки коефіцієнта забезпечення виручки робочим капіталом за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта забезпечення виручки робочим капіталом	100-бальна шкала
Менше 0%	0 – 25
0% до 8%	26 – 50
8% до 10%	51 – 75

1	2
Більше 10%	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [64].

- Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень демонструє, яку частину основних засобів компанії фінансують зовнішні інвестори [23, с. 70]. Розраховується за формулою:

$$\text{Кп. д. в.} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Необоротні активи}} \times 100\% \quad (1.6),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.6.

Таблиця 1.6 – Критерії для оцінки коефіцієнта структури покриття довгострокових вкладень за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта структури покриття довгострокових вкладень	100-бальна шкала
0% до 25%	0 – 25
26% до 50%	26 – 50
51% до 75%	51 – 75
76% до 100%	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [23].

- Коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів вказує з позиції довгострокової перспективи на те наскільки корпорація залежить від зовнішніх інвесторів [23, с. 70]. Розраховується за формулою:

$$\text{Кд. з. п. з.} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} \quad (1.7),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.7.

Таблиця 1.7 – Критерії для оцінки коефіцієнта довгострокового залучення позикових засобів за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта довгострокового залучення позикових засобів	100-бальна шкала
Більше 0,7	0 – 25
0,5 до 0,7	26 – 50
0,4 до 0,5	51 – 75
Менше 0,4	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [23].

- Коефіцієнт покриття відсотків використовується для визначення того, наскільки легко компанія може сплачувати відсотки за своїм непогашеним боргом. Він розраховується за формулою:

$$\text{Кп. в.} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Витрати на оплату відсотків}} \quad (1.8),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.8.

Таблиця 1.8 – Критерії для оцінки коефіцієнта покриття відсотків за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта покриття відсотків	100-бальна шкала
Менше 1,0	0 – 25
1,0 до 2,0	26 – 50
2,0 до 3,0	51 – 75
Більше 3,0	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [61].

2) Потенціал фінансової стійкості

- Коефіцієнт фінансової автономії характеризує частку власного капіталу корпорації в загальній сумі засобів, авансованих у її діяльність [24, с. 55]. Розраховується за формулою:

$$\text{Кф. а.} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальний обсяг активів}} \quad (1.9),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.9.

Таблиця 1.9 – Критерії для оцінки коефіцієнта фінансової автономії за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта фінансової автономії	100-бальна шкала
Менше 0,3	0 – 25
0,3 до 0,5	26 – 50
0,5 до 0,6	51 – 75
Більше 0,6	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [24].

*Критерії можуть відрізнятися, адже потрібно порівнювати з основними конкурентами корпорації в секторі.

- Коефіцієнт фінансової залежності є зворотнім коефіцієнту автономії. Він характеризує частку залучених коштів у загальній сумі джерел фінансування активів [23, с. 70]. Розраховується за формулою:

$$\text{Кф. зал.} = 1 - \text{Кф. а.} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Загальний обсяг активів}} \quad (1.10),$$

Важливим фактором є те, що сума коефіцієнтів фінансової автономії і фінансової залежності дорівнює 1.

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.10.

Таблиця 1.10 – Критерії для оцінки коефіцієнта фінансової залежності за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта фінансової залежності	100-бальна шкала
0,8 до 1,0	0 – 25
0,6 до 0,8	26 – 50
0,4 до 0,5	51 – 75
Менше 0,4	76– 100

Джерело: складено автором на основі [23].

**Критерії можуть відрізнятися, адже потрібно порівнювати з основними конкурентами корпорації в секторі.*

- Коефіцієнт фінансового ризику є одним із найбільш важливих показників фінансової стійкості. Він дозволяє визначити співвідношення і капіталу кредиторів [24, с. 107]. Розраховується за формулою:

$$\text{Кф. р.} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.11),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.11.

Таблиця 1.11 – Критерії для оцінки коефіцієнта фінансового ризику за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта фінансового ризику	100-бальна шкала
Більше 1	0 – 25
0,7 до 1,0	26 – 50
0,3 до 0,7	51 – 75
Менше 0,3	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [24].

- Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними засобами характеризує необхідну для фінансової стійкості ступінь забезпеченості корпорації власними оборотними засобами. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{заб. о. а.}} = \frac{\text{Власні оборотні засоби}}{\text{Оборотні активи}} = \frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Оборотні активи}} \quad (1.12),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.12.

Таблиця 1.12 – Критерії для оцінки коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними оборотними засобами за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними оборотними засобами	100-бальна шкала
Менше 0	0 – 25
0 до 0,05	26 – 50
0,05 до 0,1	51 – 75
Більше 0,1	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [62].

- Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує наскільки мобільними є власні джерела засобів з фінансової точки зору [24, с. 107]. Він розраховується за формулою:

$$K_m = \frac{\text{Власні оборотні засоби}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.13),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.13.

Таблиця 1.13 – Критерії для оцінки коефіцієнта маневреності власного капіталу за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу	100-бальна шкала
Менше 0	0 – 25
0 – 0,45	26 – 50
0,45 до 0,5	51 – 75
Більше 0,5	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [24].

**Важливо розглянути в динаміці та звернути увагу на темпи зростання.*

- Коефіцієнт поточної заборгованості описує яку частину займають поточні зобов'язання в загальній структурі активів [24, с. 52]. Розраховується за формулою:

$$\text{Кп. з.} = \frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Загальний обсяг активів}} \quad (1.14),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.14.

Таблиця 1.14 – Критерії для оцінки коефіцієнта поточної заборгованості за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта поточної заборгованості	100-бальна шкала
Більше 1	0 – 25
0,6 до 1	26 – 50
0,3 до 0,6	51 – 75
0 до 0,3	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [24].

- Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності показує, в якій мірі загальний обсяг активів сформовано за рахунок власного та довгострокового позикового капіталу. Розраховується за формулою:

$$\text{Кд. ф. н.} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Загальний обсяг активів}} \quad (1.15),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.15.

Таблиця 1.15 – Критерії для оцінки коефіцієнта довгострокової фінансової незалежності за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта довгострокової фінансової незалежності	100-бальна шкала
0 до 0,1	0 – 25
0,1 до 0,4	26 – 50
0,4 до 0,6	51 – 75
0,6 до 1	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [65].

3) Показники ділової активності

- Коефіцієнт оборотності активів вимірює вартість продажів або доходів компанії по відношенню до вартості її активів. Його можна використовувати як

показник ефективності, з якою компанія використовує свої активи для отримання доходу [25]. Він розраховується за формулою:

$$\text{Коб. а.} = \frac{\text{Продажі}}{\text{Середня величина активів}} \quad (1.16),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.16.

Таблиця 1.16 – Критерії для оцінки коефіцієнта оборотності активів за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта оборотності активів	100-бальна шкала
0 до 0,4	0 – 25
0,4 до 0,9	26 – 50
0,9 до 1	51 – 75
Більше 1	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [25].

**Критерії можуть відрізнятися, адже цей показник важливий у порівнянні з основними конкурентами корпорації.*

- Коефіцієнт оборотності довгострокових активів вимірює здатність компанії генерувати чисті продажі за рахунок інвестицій в основні засоби. Розраховується за формулою:

$$\text{Коб. д. а.} = \frac{\text{Продажі}}{\text{Середня величина необоротних активів}} \quad (1.17),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.17.

Таблиця 1.17 – Критерії для оцінки коефіцієнта оборотності довгострокових активів за 100-бальною шкалою.

Значення коефіцієнта оборотності довгострокових активів	100-бальна шкала
0 до 0,4	0 – 25
0,4 до 0,9	26 – 50
0,9 до 1	51 – 75
Більше 1	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [63].

4) Оцінка рентабельності підприємства

- Валова рентабельність реалізованої продукції використовується для оцінки фінансового стану компанії, розраховуючи суму грошей, що залишилася від

продажу після вирахування собівартості проданих товарів [26]. Розраховується за формулою:

$$P_{врп} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Продажі}} \times 100\% \quad (1.18),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.18.

Таблиця 1.18 – Критерії для оцінки валової рентабельності реалізованої продукції за 100-бальною шкалою.

Значення валової рентабельності реалізованої продукції	100-бальна шкала
0% до 20%	0 – 25
21% до 30%	26 – 50
31% до 50%	51 – 75
Більше 50%	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [26].

**Варіюється в залежності від індустрії.*

- Операційна рентабельність реалізованої продукції дає уявлення про те, скільки прибутку приносить кожен долар продажів. Він вказує наскільки ефективно корпорація перетворює продажі на прибуток [27]. Розраховується за формулою:

$$P_{орп} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Продажі}} \times 100\% \quad (1.19),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.19.

Таблиця 1.19 – Критерії для оцінки операційної рентабельності реалізованої продукції за 100-бальною шкалою.

Значення операційної рентабельності реалізованої продукції	100-бальна шкала
Менше 0	0 – 25
0 до 5%	26 – 50
5% до 10%	51 – 75
Більше 10%	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [27].

- Чиста рентабельність реалізованої продукції використовується для розрахунку відсотка прибутку, який компанія отримує від загального доходу [28]. Він розраховується за формулою:

$$Рчрп = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Продажі}} \times 100\% \quad (1.20),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.20.

Таблиця 1.20 – Критерії для оцінки чистої рентабельності реалізованої продукції за 100-бальною шкалою.

Значення чистої рентабельності реалізованої продукції	100-бальна шкала
0 до 5%	0 – 25
5% до 7%	26 – 50
7% до 10%	51 – 75
10% до 15%, більше 15%	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [28].

5) Потенціал інвестиційного забезпечення

- Рентабельність активів показує, наскільки прибутковою є компанія по відношенню до її загальних активів, також можна визначити, наскільки ефективно компанія використовує свої активи для отримання прибутку [29].

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \times 100\% \quad (1.21),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.21.

Таблиця 1.21 – Критерії для оцінки рентабельності активів за 100-бальною шкалою.

Значення рентабельності активів	100-бальна шкала
0% до 7%	0 – 25
7% до 9%	26 – 50
9% до 15%	51 – 75
Більше 15%	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [29].

- Рентабельність власного капіталу дає інвесторам уявлення про те, наскільки ефективно компанія (або, точніше, її управлінська команда) розпоряджається грошима, які акціонери вклали в неї. Тобто, він вимірює прибутковість корпорації по відношенню до власного капіталу акціонерів [30]. Розраховується за формулою:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\% \quad (1.22),$$

Критерії для оцінки цього показника за 100-бальною шкалою наведені у таблиці 1.22.

Таблиця 1.22 – Критерії для оцінки рентабельності власного капіталу за 100-бальною шкалою.

Значення рентабельності власного капіталу	100-бальна шкала
0% до 10%	0 – 25
10% до 14%	26 – 50
14% до 19,6%	51 – 75
Більше 19,6%	76 – 100

Джерело: складено автором на основі [30].

Після аналізу всіх показників потрібно оцінити фінансовий потенціал корпорації, шляхом додавання всіх балів у кожній групі та орієнтуючись на таблицю 1.23 зробити висновки.

Таблиця 1.23 – Рівень фінансового потенціалу за результатами сумарних балів кожної групи фінансових показників.

Фінансовий потенціал	Ліквідність та платоспроможність	Фінансова стійкість	Показники ділової активності	Оцінка рентабельності підприємства	Потенціал інвестиційного забезпечення
Високий	526 до 700	526 до 700	151 до 200	226 до 300	151 до 200
Середній	351 до 525	351 до 525	101 до 150	151 до 225	101 до 150
Низький	176 до 350	176 до 350	51 до 100	76 до 150	51 до 100
Недостатній	0 до 175	0 до 175	0 до 50	0 до 75	0 до 50

Джерело: складено автором.

У цьому підході існує недолік, адже в розрахунках не береться до уваги динаміка показників. Саме тому аналіз фінансових показників потребує доповнення, а саме потрібно оцінити темпи зростання значення фінансових коефіцієнтів корпорації. Під цим передбачається, оцінка темпів зростання за три звітні періоди наступних фінансових показників: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними засобами, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт оборотності активів, рентабельність активів та рентабельність власного капіталу.

Важливо зазначити, що весь фінансовий аналіз потрібно провести як для корпорації, яку ми оцінюємо так і для двох стратегічних конкурентів, для того, щоб, як можна точніше оцінити фінансовий потенціал корпорації.

Після завершення другого кроку можна вже приблизно зрозуміти, який фінансовий потенціал має корпорація, але він не може бути точним без останніх трьох кроків, а саме аналізу внутрішньої вартості корпорації, прогнозування ймовірності банкрутства на основі відносних показників фінансового стану, а також прогнозування вартості корпорації в майбутньому за допомогою методу дисконтованих грошових потоків.

Задля аналізу внутрішньої вартості першим важливим кроком буде оцінка компанії та її фінансового стану за певний визначений час. На наступному етапі, буде здійснено прогноз на 2023 рік для оцінки справедливої вартості компанії.

Після оцінки вартості корпорації можна прийти до висновку про можливості та потужності компанії, що допоможе нам справедливо оцінити її фінансовий потенціал.

Четвертим кроком для оцінки фінансового потенціалу компанії було обрано прогнозування ймовірності банкрутства корпорації. Визначимо її на основі моделей Альтмана, Спірінгейта, Змієвського, Таффлера.

1) Модель Альтмана [32, с. 219]

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5 \quad (1.23),$$

Таблиця 1.24 – Значення, які входять до моделі Альтмана та їх відповідні формули.

X	Формула розрахунку
X_1	$\frac{\text{Чистий оборотний капітал}}{\text{Активи}}$
X_2	$\frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Активи}}$
X_3	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Активи}}$
X_4	$\frac{\text{Ринкова вартість власного капіталу}}{\text{балансова звітність позикового капіталу}}$

1	2
X_5	$\frac{\text{Продажі}}{\text{Активи}}$

Джерело: складено автором на основі [32]

Критерії:

- якщо $Z < 1,81$ – ймовірність банкрутства дуже велика;
- якщо $1,81 < Z < 2,675$ – ймовірність банкрутства середня;
- якщо $Z > 2,99$ – ймовірність банкрутства незначна.

2) Модель Спірінгейта [24, с. 59]

$$S = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4 \quad (1.24),$$

Таблиця 1.25 – Значення, які входять до моделі Спірінгейта та їх відповідні формули.

X	Формула розрахунку
X_1	$\frac{\text{Чистий оборотний капітал}}{\text{Активи}}$
X_2	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Активи}}$
X_3	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
X_4	$\frac{\text{Продажі}}{\text{Активи}}$

Джерело: складено автором на основі [24].

Критерії:

- якщо $S < 0,862$ – високий рівень банкрутства;
- якщо $S > 0,862$ – низький рівень банкрутства.

-

3) Модель Змієвського [33,с. 797]

$$X = -4,3 - 4,5X_1 + 5,7X_2 - 0,004X_3 \quad (1.25),$$

Таблиця 1.26 – Значення, які входять до моделі Змієвського та їх відповідні формули.

X	Формула розрахунку
X_1	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}}$
X_2	$\frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Активи}}$
X_3	$\frac{\text{Поточні (оборотні) активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$

Джерело: складено автором на основі [33].

Критерії:

- якщо $X < 0$, то компанія не перебуває у кризовому стані;
- якщо $X > 0$, то компанія перебуває у кризовому стані.

4) Модель Таффлера [34, с. 129]

$$ZT = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4 \quad (1.26),$$

Таблиця 1.27 – Значення, які входять до моделі Таффлера та їх відповідні формули.

X	Формула розрахунку
X_1	$\frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
X_2	$\frac{\text{Поточні (оборотні) активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
X_3	$\frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Активи}}$
X_4	Інтервал кредитування

Джерело: складено автором на основі [34].

Критерії:

- якщо $Z > 0,3$, то загроза банкрутства мінімальна;
- якщо $Z < 0,2$, то загроза банкрутства висока.

Згідно наступного та останнього кроку для оцінки розвитку фінансового потенціалу корпорації буде проведене прогнозування її вартості в майбутньому за допомогою методу дисконтованих грошових потоків. При оцінці дисконтованих грошових потоків ми оцінюємо вартість будь-якого активу шляхом дисконтування

очікуваних грошових потоків від цього активу за ставкою, яка відображає їхню ризикованість. У певному сенсі ми вимірюємо внутрішню вартість активу [31, с. 515]. Основна формула DCF виглядає наступним чином:

$$DCF = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad (1.27),$$

де CF – грошовий потік у періоді t ,

r – відповідна ставка дисконтування, яка враховує ризикованість грошових потоків,

t – період.

Неможливо спрогнозувати грошові потоки на все життя бізнесу. Тому грошові потоки зазвичай прогнозуються лише на 5 років і доповнюються включенням кінцевої вартості на період після цього. Кінцева вартість - це оціночна вартість бізнесу після закінчення періоду, на який прогнозуються грошові потоки. Формула кінцевої вартості (terminal value) виглядає наступним чином:

$$TV_t = CF_t (1 + g) / (WACC - g) \quad (1.28),$$

де CF_t – грошовий потік за останній вказаний період,

g – темпи зростання,

WACC – середньозважена вартість капіталу.

Наступним кроком буде визначення чистої теперішньої вартості, яка і вкаже нам на вартість корпорації. Чиста теперішня вартість (NPV) показує, скільки грошей отримає або втратить компанія або ж інвестиція в перерахунку на сьогоднішні кошти. NPV дає цінну інформацію про майбутню вартість проектів у контексті поточної фінансової ситуації організації. Додавання цього показника до аналізу розширює можливості достовірного оцінювання фінансового потенціалу компанії. Чиста теперішня вартість краще розраховувати, використовуючи фінансову функцію Excel – NPV. Вона обчислює чисту теперішню вартість (NPV) для ряду грошових потоків і заданої ставки дисконтування та має вигляд:

$$= NPV(rate, value_1, [value_2], ...) \quad (1.29),$$

де $rate$ - це ставка дисконтування,

$value_1$ – ряд грошових потоків.

Щоб оцінити вартість власного капіталу компанії, яким буде володіти компанія в перерахунку на сьогоднішні кошти, потрібно до чистої теперішньої вартості додати готівкові кошти та ринкові цінні папери та відняти заборгованість корпорації.

На основі проведеного дослідження, можна дійти до висновку, що не існує єдиної методології оцінювання фінансового потенціалу корпорації. Саме тому, автором було розроблено власний метод, який ґрунтується на результативному, експертному, порівняльному та дохідному підходах, для комплексної оцінки фінансового потенціалу.

Підсумовуючи все вищенаведене у Розділі 1, фінансовий потенціал міжнародної корпорації – це наявні в економічного суб'єкта фінансові ресурси, вміння раціонально використати та примножити їх для досягнення поставленої мети, а саме – досягнення сталого функціонування та розвитку корпорації, максимізації та капіталізації прибутку, нарощення загального економічного потенціалу, а також конкурентоспроможності.

Оцінка фінансового потенціалу є досить складним завданням через те, що не існує єдиної методології оцінювання. Вже було розроблено достатньо багато методів, але жоден із них не є універсальним і має свої недоліки. Саме тому, серед всіх підходів наведених, хотілося б виділити результативний, експертно-бальний, дохідний та порівняльний, які стали основою для розробленої методології. Також, для того, щоб ефективно оцінити фінансовий потенціал важливо використовувати офіційну інформацію, тобто основні документи для інформаційного забезпечення фінансового аналізу, а саме баланс компанії, звіт про прибутки та збитки, та звіт про рух грошових коштів.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІЖНАРОДНОЇ КОРПОРАЦІЇ APPLE INC.

2.1. Сучасні конкурентні позиції компанії на глобальному ринку

Дослідження сучасних позицій компанії на глобальному ринку є важливим початковим етапом для оцінки фінансового потенціалу компанії. Адже, повністю осягнути потенціал корпорації можна лише знаючи яке місце їй відведено на ринку.

В даному розділі автором буде досліджено компанію Apple Inc. Apple, Inc. займається розробкою, виробництвом і продажем смартфонів, персональних комп'ютерів, планшетів, натільних пристроїв та аксесуарів, також надає різноманітні супутні послуги, та є одним з найбільш впізнаваних брендів у світі. Ця компанія пропонує широкий спектр технологічних продуктів і є світовим брендом. Її інновації та естетичний дизайн принесли задоволення мільйонам клієнтів по всьому світу. Саме на своїх інноваційних продуктах і послугах Apple побудувала свою імперію.

Станом на 2023 рік компанія Apple Inc. зберігає сильні конкурентні позиції на світовому ринку, будучи провідним гравцем технологічної індустрії. Розглянемо дану корпорацію за допомогою п'ятифакторної моделі Портера, щоб отримати чітке уявлення про фактори, які впливають на продуктивність. Ця модель аналізує певну галузь ринку для розуміння рівня конкуренції та дає загальне уявлення про стратегії, які повинні бути впроваджені для збереження лідерських позицій компанії [35].

Як вже зрозуміло із назви, п'ятифакторна модель Портера ґрунтується на п'яти факторах:

- конкуренції в галузі;
- загрози появи нових конкурентів у галузі;
- загрози залежності компанії від постачальників;
- загрози залежності компанії від споживачів;

- загрози появи товарів-замінників (субститутів).

1. Конкуренції в галузі

Рівень компаній, які безпосередньо конкурують з Apple в технологічному просторі, є високим. Наразі компанія стикається з жорсткою конкуренцією з боку таких гравців, як Google, Microsoft, Samsung, Amazon та інших. Кожна з цих компаній витрачає значні кошти на дослідження та розробки, характеризується швидким технологічним прогресом, інтенсивними інноваціями та агресивними маркетинговими стратегіями. Крім того, що стосується диференціації продукції, конкуренти Apple пропонують схожі типи продуктів, які виконують ту саму функцію для споживачів.

Ще одним важливим фактором, що сприяє конкуренції в технологічній галузі, є низькі витрати на перехід з одного продукту на інший. Споживачам не потрібно багато інвестицій та зусиль, щоб перейти з продукту Apple на продукт іншого бренду. Як правило, через наявність схожих продуктів на ринку, що виконують ті ж самі функції та навіть іноді коштують дешевше. Як приклад можна навести iCloud, який присутній на Apple iPhone та Google Drive, який присутній на Android-пристроях. Обидва продукти виконують однакову функцію, а саме – зберігання даних у хмарі. Також, сервіс App Store може бути замінений на Google Play Market, який встановлений на Android.

Присутність цих галузевих конкурентів є важливим фактором під час стратегічного планування Apple. Вони є загрозою, з якою компанія постійно бореться та справляється, в першу чергу, шляхом постійної розробки нових унікальних продуктів, щоб збільшити і зміцнити свою частку на ринку. Також, сильна впізнаваність бренду Apple та лояльна клієнтська база компанії утримувати конкурентну позицію на ринку.

2. Загрози появи нових конкурентів у галузі

Хоча Apple Inc. все частіше стикається з контрольованим рівнем конкуренції з боку стартапів через фінансові витрати, необхідні для розвитку брендів, та загроза

появи на ринку нових гравців, які могли б серйозно загрожувати ринковій частці Apple, є відносно низькою.

До основних причин цього можна віднести перш за все надзвичайно високу вартість заснування компанії. Будь-який новий учасник ринку технологій повинен мати надзвичайно великий капітал для науково-дослідних розробок, виробництва та випуску своєї продукції.

Наступним викликом є створення та підтримка впізнаваності бренду. Це є дуже важкою справою, коли на ринку вже є такі гіганти, як Apple, Google, Microsoft.

Додатково до цього компанії стикаються з багатьма проблемами, коли справа доходить до розвитку бренду. Витрати на ефективну маркетингову стратегію будуть коштувати новачкам велику суму грошей. Також через конкурентне середовище на ринку технологій, впровадження нових інновацій та покращення продукції є одними із головних задач техкомпанії. Тому, новим конкурентам доведеться проявляти значну креативність для того, щоб запам'ятатися споживачам та справді стати, хоч маленькою загрозою для компанії Apple.

І хоча на перший погляд, здається ніби загроза появи нових учасників на ринку низька, однак великі компанії, такі як Google та Amazon, можуть безпосередньо конкурувати з Apple як нові учасники ринку, так як вони мають великі фінансові та інвестиційні можливості. Наприклад, Google колись вдалося проникнути на ринок з появою смартфона Nexus.

Як наслідок, загроза появи нових клієнтів є не низькою, а помірною для Apple. Тому компанії важливо постійно інвестувати в дослідження та розробку нових продуктів та нарощувати свою клієнтську базу.

3. Загрози залежності компанії від постачальників.

Загроза залежності Apple від постачальників є достатньо низькою. Компанія має складний та один з найкраще керованих ланцюгів поставок у світі, більшість з яких розташовані в США, Китаї, Тайвані, Японії та Мексиці. Тобто, шукаючи кілька джерел виготовлення комплектуючих і заводів у різних місцях,

Apple зменшує ризики в ланцюгах поставок, а за разом і залежність від постачальників. Корпорація докладє багато зусиль для моніторингу своїх постачальників, а також, випускає звіт про прогрес, в якому описує свої заходи з налагодження відносин з постачальниками, а також список 200 найбільших постачальників, на яких припадає 98% її закупівель. Станом на 2022 рік найбільш популярними серед постачальників Apple є Hon Hai Precision Industry, Goertek, Luxshare, Intel, Qualcomm та Murata Manufacturing Ltd. [36]. Також, одним із постачальників Apple є Samsung. Незважаючи на те, що Samsung є конкурентом Apple на ринку мобільних телефонів, він використовує свій статус постачальника, щоб зменшити власні витрати на виробництво компонентів.

Окрім того, що Apple має багатьох своїх постачальників, на ринці існує значний обсяг пропозиції та відносно низька вартість переходу від одного постачальника до іншого. Також, Apple є основним клієнтом для більшості своїх постачальників комплектуючих. Використовуючи свій статус і глобальну присутність, технологічний гігант може вимагати високоякісної продукції і ставити жорсткіші умови для своїх постачальників. Якщо постачальники не зможуть підтримувати високу якість товарів за правильною ціною, Apple може з легкістю замінити їх іншим конкурентом. Наприклад, коли один з китайських постачальників важливих деталей для iPhone 7 виявився ненадійним, компанія швидко закупила їх у японської фірми Nidec Corp [37].

Аналізуючи всю подану інформацію, можна дійти висновку, що Apple має низьку залежність від постачальників і, саме тому, за цим фактором Портера компанії нічого не загрожує.

4. Загрози залежності компанії від споживачів

Залежність компанії від споживачів є достатньо низькою, якщо ми говоримо про окремих покупців, адже Apple має потужну клієнтську базу з високою лояльністю до бренду. Споживачі готові платити більше за бренд, дизайн та якість. Але загроза залежності компанії є високою, коли ми розглядаємо колективний вибір. Це пов'язано з незначною втратою доходу для Apple, коли

окремих покупців переходить на конкуруючу марку, однак масовий перехід покупців до прямого конкурента зменшує частку ринку Apple і збільшує частку ринку конкурента.

Компанія завжди протистояла втраті клієнтів, постійно інвестуючи в дослідження та розробки, що призводило до створення різних унікальних продуктів, таких як навушники AirPods та годинник Apple Watch. Нова продукція посилювала лояльність клієнтів та залучала нових покупців. Apple була дуже успішною в цій сфері конкуренції, створивши велику клієнтську базу, яка, в принципі, не розглядає можливість відмовитися від своїх iPhone на користь іншого смартфона-конкурента.

На даний момент Apple переживає достатньо відчутне падіння продажів через зростання вартості життя, яке було спровоковане російсько-українською війною, інфляцією, постійні локдауни в Китаї. Тому незабаром корпорації доведеться впроваджувати зміни та зацікавлювати споживачів новими товарами, технологічними функціями або новими додатками.

5. Загрози появи товарів-замінників

Продукти-субститути в рамках п'ятифакторної моделі Портера - це не продукти, які безпосередньо конкурують з продуктами компанії, а можливі їх замітники. У випадку з поява заміників продукції є особливо низькою через обмежені можливості таких заміників. Прикладом цього, є володіння камерою або ж стаціонарним телефоном замість iPhone. Камера може лише робити знімки, а телефон дзвонити, що надає перевагу Apple, адже їх продукція має ще багато інших функцій. Тому, звичайно зрозуміло, що наразі не існує жодної іншої технології, яка могла б повністю замінити використання смартфонів.

Крім того, операційна система Apple (iOS) допомогла продукції компанії зайняти провідні позиції на ринку, оскільки їм немає близької заміни.

Загалом, згідно з аналізом п'ятифакторної моделі Портера, Apple Inc. стикається з жорсткою конкуренцією з боку інших гравців, таких як Google, Microsoft, Samsung, низькими загрозами з боку субститутів, достатньо низькими

загрозами залежності від постачальників, помірною загрозою появи нових гравців і помірними загрозами залежності від покупців на світовому ринку. Однак важливо зазначити, що ці сили можуть змінюватися з часом, і Apple повинна постійно адаптувати свої стратегії, щоб зберегти конкурентну позицію в динамічній технологічній галузі. Незважаючи на те, що компанія стикається з деякими проблемами, та вона продовжує мати конкурентну перевагу над іншими гравцями на ринку.

Для того, щоб повністю (ширше) оцінити положення компанії Apple Inc. на ринку, розглянемо основних її конкурентів за певним видом продукції, а саме за:

- смартфонами;
- планшетами;
- персональними комп'ютерами та ноутбуками;
- смарт-годинниками;
- музичними послугами;
- операційними системами для персональних комп'ютерів.

На сьогоднішній день на ринку мобільних постачальників існує два основних лідера: Apple Inc. та Samsung Electronics. Як видно із графіку, південнокорейський транснаціональний конгломерат є одним з найбільших конкурентів Apple на ринку смартфонів і різниця між ними є зовсім незначною. Третім за лідерством у світі мобільних постачальників є Xiaomi. Хоча поки, що він не становить значної загрози, адже Apple має в два рази більшу частку, та Xiaomi відома тим, що виробляє доступні смартфони з високоякісними функціями та витонченим дизайном, тому компаніям-лідерам потрібно остерігатися цієї корпорації (Рис. 2.1).

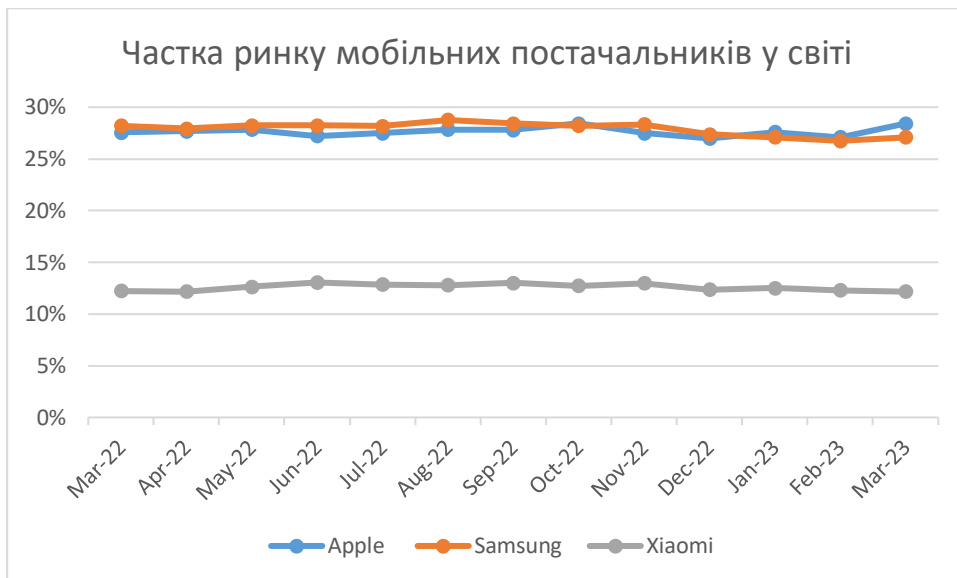


Рис. 2.1 – Частка мобільних постачальників у світі з березня 2022 по березень 2023 року.

Джерело: складено автором на основі [38].

Що стосується ринку планшетів, то найбільшим постачальником без сумнівів є Apple Inc. з 52,3%. Друге місце знову займає Samsung Electronics. Але на відміну від ринку смартфонів, Samsung займає значно нижчі позиції за постачанням планшетів, лише 29,66% ринку, що майже в половину менше. Аналізуючи графік, можна сказати, що всі інші компанії займають незначну частку на ринку, серед них Amazon (4,73%), Huawei (2,55%) та Xiaomi (0,88%) (Рис 2.2).

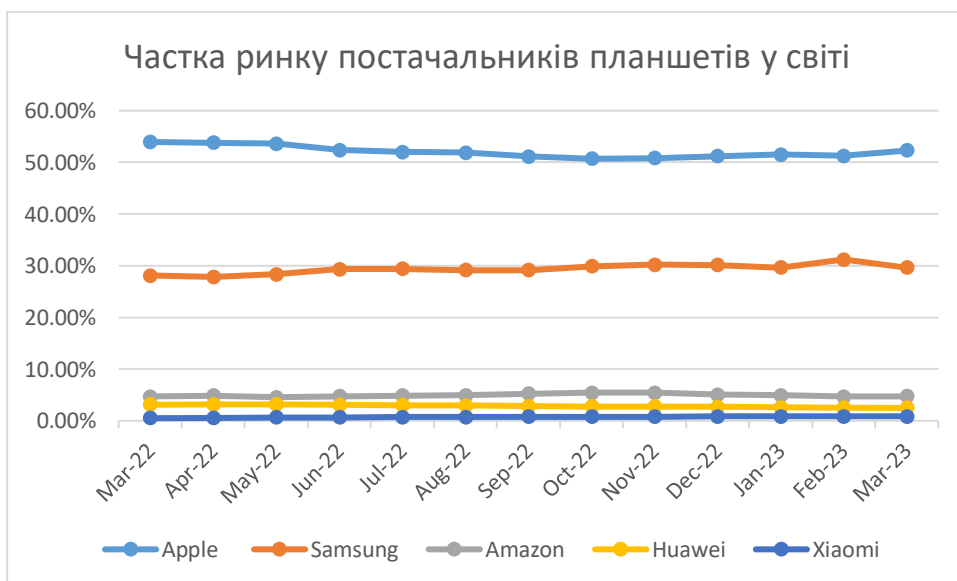


Рис. 2.2 – Частка мобільних постачальників у світі з березня 2022 по березень 2023 року.

Джерело: складено автором на основі [39].

За даними, отриманими на ринку персональних комп'ютерів, найбільшим постачальником є компанія Lenovo з рейтингом 22,4%. На другому місці розташувалася компанія HP Inc. з 21,1% ринку. Третє місце зайняла компанія Dell з рейтингом 16,7%. Asus отримала частку 6,8% на ринку, а Acer не має жодної частки ринку персональних комп'ютерів у 2023 році. В цілому, ринок персональних комп'ютерів є досить конкурентним, де кілька гравців забезпечують значну частку на ринку. Apple Inc. серед всіх компаній займає четверте місце із часткою 7,2%. На основі цих даних можна зробити висновок, що компанії Lenovo, HP Inc. та Dell займають провідні позиції на ринку персональних комп'ютерів та є найбільшими конкурентами Apple [40].

Що стосується аксесуарів, то Apple Inc. домінує на світовому ринку, займаючи найбільшу частку – 26% серед виробників смарт-годинників у 2022 році. За нею йде Samsung з 10,2%, Noise з 9%, Huawei з 6% та imoo з 4%. Ці компанії конкурують з Apple на ринку смарт-годинників, пропонуючи свої пристрої з різними функціями, дизайном і цінами, щоб привернути увагу споживачів [41].

Що стосується ринку музичних послуг, то він постійно зростає і розвивається. На цьому ринку є декілька основних гравців, які займають провідні позиції, та є основними конкурентами Apple в цій сфері. Як видно із діаграми, то головним опонентом Apple Music є стрімінговий сервіс Spotify, який займає 30,5% у 2022 році. Музичний сервіс корпорації Apple займає лише 13,7%. Інші сервіси такі як Amazon Music та Tencent Music не набагато відстають та займають 13,3% та 13,4% від всього ринку відповідно. Можна зробити висновок, що ризик втрати Spotify своїх лідируючих позицій найближчим часом відсутній, тому для Apple він є провідним конкурентом (Рис. 2.3).



Рис. 2.3 – Частка постачальників музичних послуг у світі з березня 2022 по березень 2023 року.

Джерело: складено автором на основі [42].

За часткою ринку операційних систем для персональних комп'ютерів у світі лідером є Windows, ця компанія займає 69,43%. Хоча OS X від Apple є другою компанією за часткою на ринці, але їй належить лише 17,2%, що робить Windows головним конкурентом. Серед інших операційних систем Chrome OS (3,24%) та Linux (2,86%) є потенційними опонентами для Apple (Рис. 2.4).

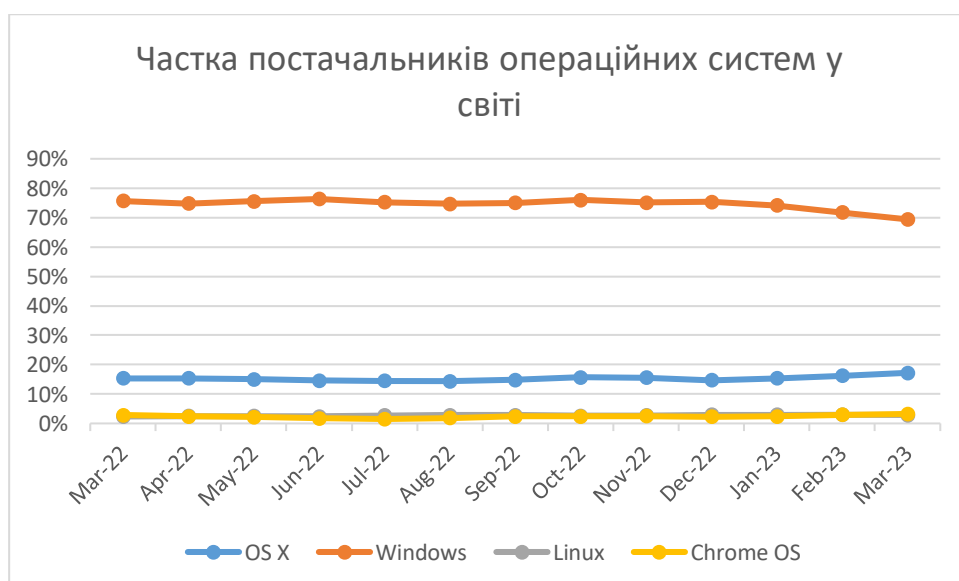


Рис. 2.4 – Частка постачальників операційних систем у світі з березня 2022 по березень 2023 року.

Джерело: складено автором на основі [43].

Аналізуючи все вище наведене, можна зробити висновки, що за проведенням дослідженням, основними конкурентами є Samsung Electronics та Alphabet Inc. Для того, щоб остаточно вибрати основних опонентів для аналізу фінансового потенціалу Apple Inc, розглянемо міжнародні рейтинги світових корпорацій.

Автором було вирішено обрати, два основних рейтинги світу Forbes Global 2000 та Future Global 500.

Незважаючи на різкий продаж акцій у 2022 році, що знищив трильйони доларів ринкової вартості, найбільші технологічні компанії залишилися стійкими та багато з них отримують рекордні доходи та прибутки. Розглядаючи Forbes Global 2000, можна помітити, що Apple очолює рейтинг технологічних лідерів сьомий рік поспіль, частково завдяки рекордним продажам у розмірі 378,7 мільярда доларів, що майже на 29% більше, ніж роком раніше [44].

Корпорація залишається найдорожчою компанією у світі з ринковою капіталізацією \$2,6 трлн (зростання на 13%) на момент підрахунку Global 2000 22 квітня, але вона більше не є найприбутковішою. Незважаючи на рекордні прибутки у розмірі \$100,6 млрд, компанію з Кремнієвої долини обійшла Saudi Aramco, чий прибуток зросли більш ніж удвічі завдяки стрімкому зростанню цін на нафту.

Для основного конкурента Apple – Samsung Electronics – рік виявився не найкращим. Компанія опустилася на 3 позиції в глобальному рейтингу, ставши четвертою найбільшою технологічною компанією в світі, порівняно з другою позицією в минулому році. Важливим є те, що Samsung вперше в історії втратила місце найбільшого світового продавця смартфонів, поступившись Apple та, незважаючи на рекордні продажі в 244 мільярди доларів, південнокорейська компанія протягом останнього року зазнала постійного падіння акцій, що призвело до зниження її ринкової вартості майже на 30% до 367,3 мільярда доларів.

Також, варто виділити Alphabet Inc., яка є одним із основних гравців на ринку технологій. У 2022 році компанія Alphabet претендувала на 2 місце з рекордними продажами в 257,5 мільярдів доларів США, що зумовлено стрімким зростанням попиту на цифрову рекламу Google.

Аналізуючи рейтинги, неможливо не помітити, що стратегічними конкурентами Apple Inc. на ринку технологій були Samsung Electronics та Alphabet Inc. Саме тому, для подальшого порівняльного аналізу будуть використовуватися саме вони.

Що стосується рейтингу Fortune 500, то Apple Inc. у 2022 році зайняла 3 місце в рейтингу, це було обґрунтовано тим, що компанія закінчила рік з прибутком у 94 мільярди доларів, перевершивши за цим показником будь-яку іншу американську компанію. Apple також завоювала значну частку ринку персональних комп'ютерів у США завдяки лінійці Mac, продажі якої досягли рекордних 37,4 мільярда доларів. Також, у січні 2022 року її ринкова оцінка ненадовго перевищила 3 трильйони доларів, хоча до травня вона знизилася до 2,7 трильйона доларів - все ще вище, ніж у будь-якої іншої публічної компанії [45].

Якщо ми подивимося на потенційних конкурентів Apple, то до 10 найкращих компаній за рейтингом Fortune 500, також увійшла корпорація Alphabet Inc, а Samsung Electronics зайняла лише 18 місце.

Аналізуючи ринок та міжнародні рейтинги, неможливо не помітити, що Apple Inc. стикається з інтенсивною конкуренцією в різних секторах технологічної індустрії. Хоча компанія має сильний бренд і лояльну клієнтську базу, її конкуренти пропонують альтернативні продукти і послуги, які конкурують з пропозиціями Apple і продовжують стимулювати інновації та конкуренцію в галузі. Основними стратегічними конкурентами Apple Inc. на ринку технологій були Samsung Electronics та Alphabet Inc. Саме тому, для подальшого порівняльного аналізу будуть використовуватися саме вони.

2.2. Аналіз динаміки рейтингової оцінки фінансового потенціалу

Оцінивши ситуацію на ринці технологій, автором було вирішено провести початковий аналіз фінансового потенціалу Apple Inc., порівнюючи компанію з основними її конкурентами – Samsung Electronics Co. та Alphabet Inc. Розрахунки

були проведені на основі фінансових показників кожної компанії за допомогою розробленої методології (Розділ 1, п.3).

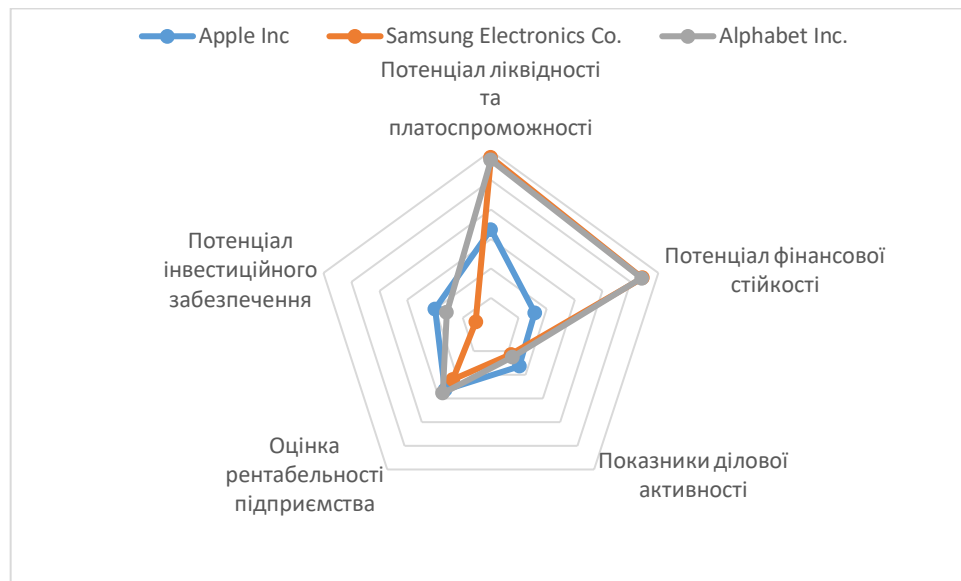


Рис. 2.5 – Аналіз фінансового потенціалу Apple Inc. за групами, в порівнянні зі стратегічними конкурентами Samsung Electronics Co. та Alphabet Inc у 2022 році.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків (Додаток А).

На основі отриманих результатах оцінки, можна стверджувати, що на даний момент Apple Inc. відстає від своїх стратегічних конкурентів за показниками фінансового потенціалу (Додаток А). Основною проблемою для компанії стали показники ліквідності та платоспроможності та фінансової стійкості. У першій групі, три показника, які прирівняні до найменших балів були коефіцієнт поточної ліквідності, WCSR та коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів. Що стосується коефіцієнта поточної ліквідності, то він становить 0,88. Це означає, що компанія не зможе повністю покрити свої короткострокові зобов'язання короткостроковими активами. Тобто, лише за рахунок реалізації 113,72% поточних активів можна покрити поточні заборгованості. Щодо коефіцієнта забезпечення виручки робочим капіталом, то за останній звітний період цей показник дорівнював -4,7%, що вказує на низьку забезпеченість масштабів діяльності грошовими коштами. Якщо подивитися на цей показник в динаміці, то видно, що ще у 2020 та 2021 році він знаходився в межах норми, що вказує на те, що величина робочого капіталу значно знизилась порівняно з попередніми роками, коли цей показник був

у межах норми. За результатами аналізу коефіцієнту довгострокового залучення позикових засобів Apple Inc. виявлено негативну тенденцію, що може призвести до залежності від зовнішніх інвесторів у майбутньому, хоча для великої корпорації це не є критичним. За сумою балів, саме ці показники стали причинами, які призвели до віднесення компанії до категорії низького потенціалу в цій групі.

Розглядаючи показники фінансової стійкості, відразу видно, що більшість із них знаходяться поза межами норми. Перш за все коефіцієнт фінансової автономії компанії Apple Inc. дорівнює 0,144, що є менше ніж критичний показник 0,5. Він вказує на те, що частка власного капіталу корпорації становить лише 14,4% в загальній сумі засобів. Хоча на даний момент, цей показник не свідчить про критичний фінансовий стан компанії, але порівнюючи з Alphabet Inc. та Samsung Electronics, видно велику різницю, адже частка власного капіталу цих компаній становить 70,1% та 71,8% відповідно. Що стосується коефіцієнта фінансової залежності, то він вказує на частку позикових коштів у загальній сумі засобів корпорації і відповідно дорівнює 85,6% для Apple Inc. Розглядаючи цей показник в динаміці, можна помітити достатньо негативну тенденцію, адже за останні три роки частка позикових коштів Apple зросла на 5,8%, на відміну від конкурентів у яких відбулося зовсім незначне збільшення. Найважливішим показником фінансової стійкості є коефіцієнт фінансового ризику, який дозволяє визначити співвідношення капіталу власників і капіталу кредиторів. Для корпорації Apple він становить 5,962, тобто на кожну одиницю власних коштів приходить 5,962 одиниць залучених. Це свідчить про те, що акціонери компанії мають великі ризики, адже у випадку невиконання зобов'язань зростає можливість банкрутства. Розглядаючи коефіцієнт в динаміці, очевидно, що фінансовий ризик корпорації з кожним роком зростає, що не дивно, на фоні того, що зростають позикові кошти. Аналізуючи коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними засобами, легко помітити, що він негативний та свідчить про те, що компанія не має достатній рівень забезпеченості компанії власними оборотними засобами, який необхідний для фінансової стійкості. Також, корпорація не забезпечує гнучкість у використанні власних оборотних засобів, на що вказує коефіцієнт маневреності

власного капіталу, який дорівнює -3,289. Більш того, за ці три роки його маневреність лише зменшувалася. На основі вище наведеного аналізу, сума балів за показниками фінансової стійкості Apple Inc. дорівнює 157 балів, що вказує на недостатній фінансовий потенціал корпорації. Що стосується її стратегічних конкурентів, то Alphabet Inc. та Samsung Electronics набрали 540 та 543 бали відповідно, та за аналізом показників цієї групи показали високий рівень фінансового потенціалу.

Що стосується показників ділової активності, то за цією групою Apple Inc. має високий рівень фінансового потенціалу. Коефіцієнт оборотності активів компанії становить 1,1, що є більше норми та вказує на достатньо високу окупність компанії. Це ілюструє, що наявні в компанії ресурси використовуються ефективно. Щодо коефіцієнта оборотності довгострокових активів, то він дорівнює 1,819, тобто на одну грошову одиницю (долар) вкладень в основні засоби та інші необоротні активи припадає 1,819 долара виручки від реалізації, що свідчить про достатньо високу окупність Apple Inc. Що стосується конкурентів, то Samsung Electronics та Alphabet Inc., також мають високу окупність, але вона є нижчою, ніж у Apple, через що компанії в даній групі були прирівняні до середнього рівня фінансового потенціалу.

Група показників, яка оцінює рентабельність підприємства також визнала високий фінансовий потенціал компанії. Розрахована операційна рентабельність реалізованої продукції корпорації показує, що сума операційного прибутку, яку одержує Apple Inc. з кожного долара проданої продукції дорівнює 30,29 доларів, що є високим показником. Рентабельність власного капіталу обраної компанії становить 43,31%, що є доказом того, що компанія використовує власний капітал дуже ефективно. Що стосується чистої рентабельності реалізованої продукції, то вона дорівнює 25,31 та має позитивну тенденцію. Якщо розглядати ці показники в динаміці, то всі вони мали позитивну тенденцію та зросли порівняно з 2019 роком. За цією групою показників, Alphabet Inc. опереджає Apple та дорівнює 279 балів, що показує високий рівень фінансового потенціалу компанії. Samsung Electronics

набрав лише 221 бал, що прирівняло рівень фінансового потенціалу компанії до середнього.

Відповідно до останньої групи показників, Apple Inc. має високий потенціал інвестиційного забезпечення і відповідно високий фінансовий потенціал, Samsung Electronics має низький фінансовий потенціал, а Alphabet Inc. – високий.

Базуючись на отриманих результатах та підсумовуючи всі дані, зрозуміло, що Apple Inc. має найнижчий фінансовий потенціал серед всіх порівнювальних компаній, він знаходиться на середньому рівні та має негативну динаміку за три звітні періоди (Рис. 2.6).

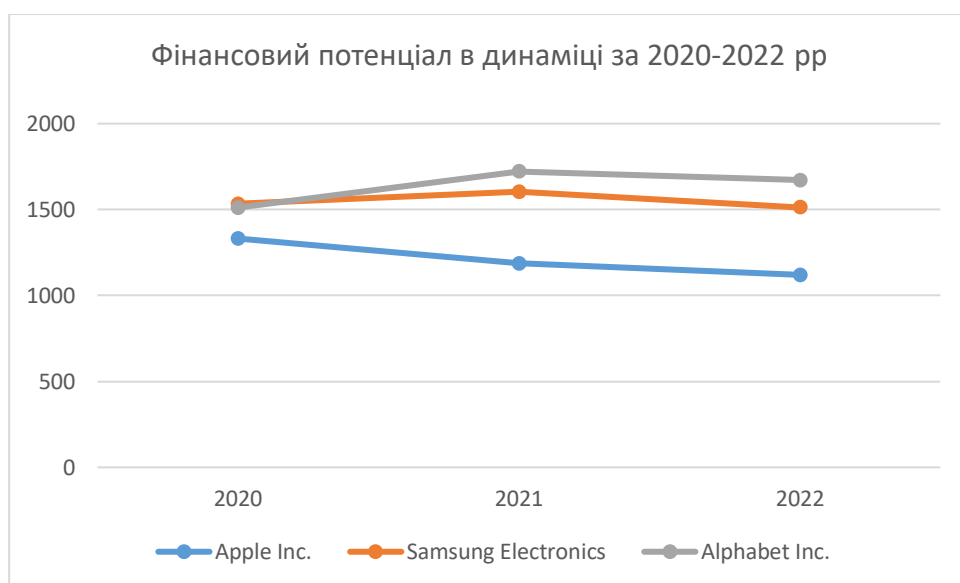


Рис. 2.6 – Фінансовий потенціал в динаміці за 2020-2022 роки.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків.

Хоча на даний момент рівень фінансового потенціалу не впливає на привабливість Apple Inc. та корпорація залишається безсумнівним лідером на ринці технологій, але компанії потрібно покращувати своє фінансове становище, особливо зосередити свою увагу на фінансовій залежності.

2.3. Оцінка бізнесу міжнародної корпорації

Як вже було вказано, аналіз динаміки рейтингової оцінки фінансового потенціалу є важливим інструментом для оцінки стабільності та надійності компанії, але необхідною є оцінка компанії, яка базується на різних підходах для

повноцінного та точного висновку. Тому для оцінки бізнесу міжнародної корпорації Apple було вирішено застосувати аналіз внутрішньої вартості, а також аналіз ймовірності банкрутства Apple Inc. для повного досягнення її фінансового потенціалу.

Спочатку необхідно вивчити механізм формування доходу корпорації Apple та його джерела. У підприємства визначено п'ять сегментів діяльності, які забезпечують потоки доходу: iPhone, комп'ютери Mac, iPad, носимі пристрої, дім та аксесуари, а також послуги. Більш ніж половина доходу корпорації залежить від продажу iPhone, що викликає певні занепокоєння, оскільки понад половина доходів Apple залежить від одного продукту (Рис. 2.7).



Рис. 2.7 – Дохід за сегментами діяльності станом на 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі [46].

Однак, сприятливою є тенденція до диверсифікації доходів з метою зменшення впливу iPhone на їх загальну кількість. Варто зазначити, що у 2016 році дохід від продажу iPhone становив більше 66% загального доходу, що перевищує 53% доходу станом на 2022 рік (Рис. 2.8).

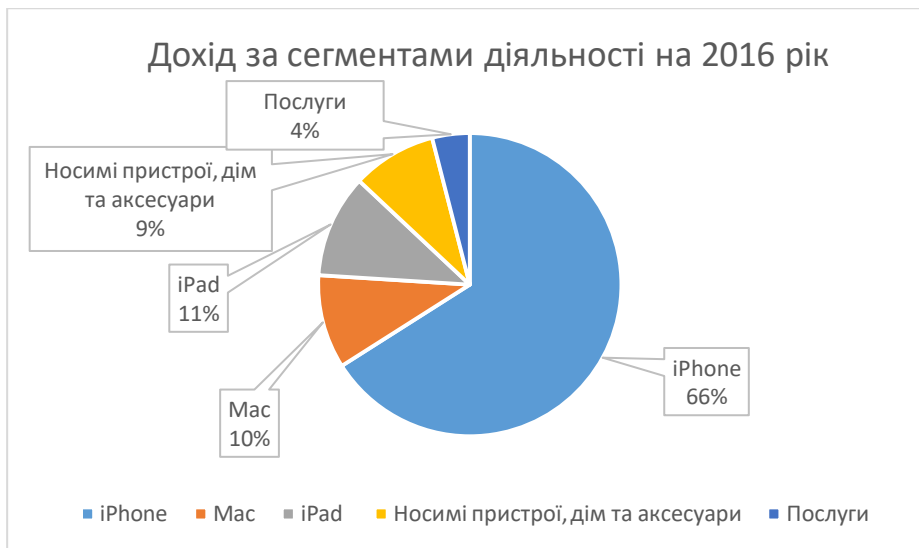


Рис. 2.8 – Дохід за сегментами діяльності станом на 2016 рік.

Джерело: складено автором на основі [55].

При аналізі доходів з географічної перспективи можна стверджувати, що на 2022 рік 43% доходу забезпечують Північна та Південна Америки, за якими слідує Європа (24%), Китай, Гонконг та Макао (19%), Японія (7%) та інші країни Тихоокеанського регіону (Рис. 2.9).

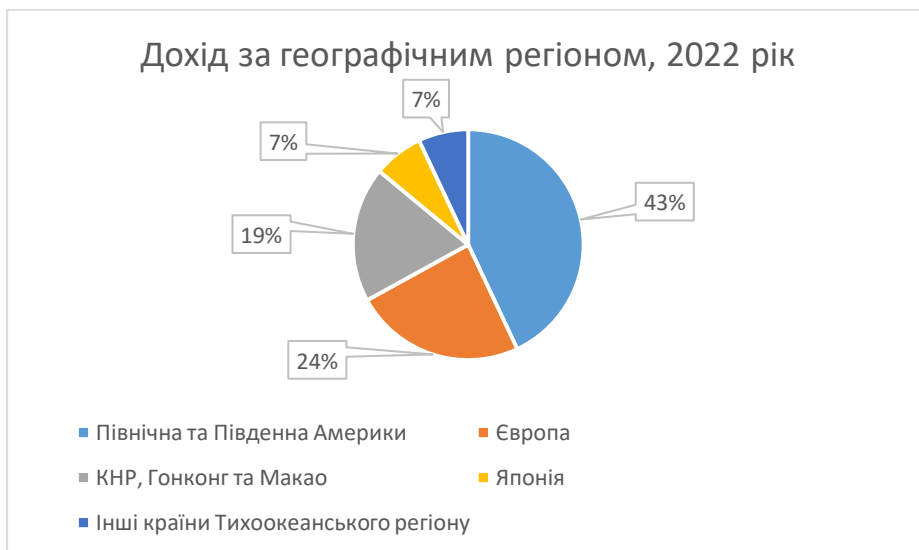


Рис. 2.9 – Дохід за географічним регіоном станом на 2016 рік.

Джерело: складено автором на основі [46].

Наступним кроком аналізу внутрішньої вартості є оцінка динаміки зростання продажів, який є важливим індикатором задоволеності споживачі та їх готовністю повернутися, а також можливості компанії залучати нових клієнтів. За результатами аналізу можна зазначити, що дохід компанії зростає щороку, що свідчить про успішність стратегії підтримки та розвитку бізнесу (Рис. 2.10).

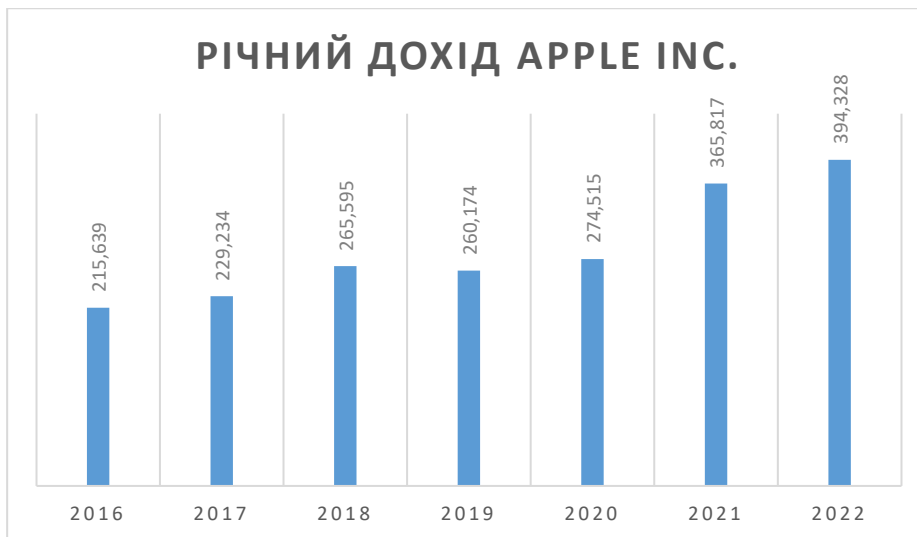


Рис. 2.10 – Річний дохід Apple Inc. в період з 2016 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі [46, 47, 48, 55, 56, 57, 58].

Далі проведемо порівняння між доходом, витратами на дохід та операційними витратами Apple Inc. Відзначимо, що зростання витрат на дохід відповідає зростанню доходів. Що стосується операційних витрат, то вони є досить стабільними, що забезпечує відсутність необхідності турбуватися про маржинальний зріст (Рис. 2.11).



Рис. 2.11 – Дохід, витрати на дохід та операційні витрати Apple Inc. в період з 2016 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі [46, 47, 48, 55, 56, 57, 58].

Після цього необхідно перевірити показники заборгованості, оскільки рівень боргу та здатність обслуговувати цей борг відіграє велику роль у прийнятті рішення про ризиковість інвестування. З діаграми видно, що рівень заборгованості

Apple Inc. залишається стабільним і компанія дещо зменшує свій борг, оскільки у 2022 році співвідношення боргу до активів становить 31%, що майже на рівні з 2019 роком, коли воно становило 30% (Рис. 2.12).

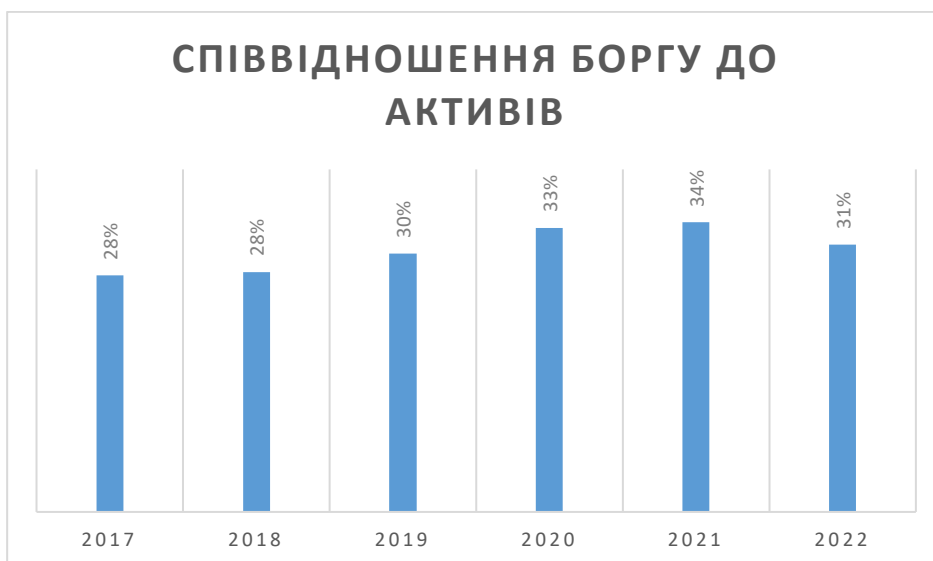


Рис. 2.12 – Співвідношення боргу до активів Apple Inc. в період з 2017 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі [46, 47, 48, 56, 57, 58].

Ось ще один графік, який краще продемонструє співвідношення боргу до активів (Рис. 2.13).

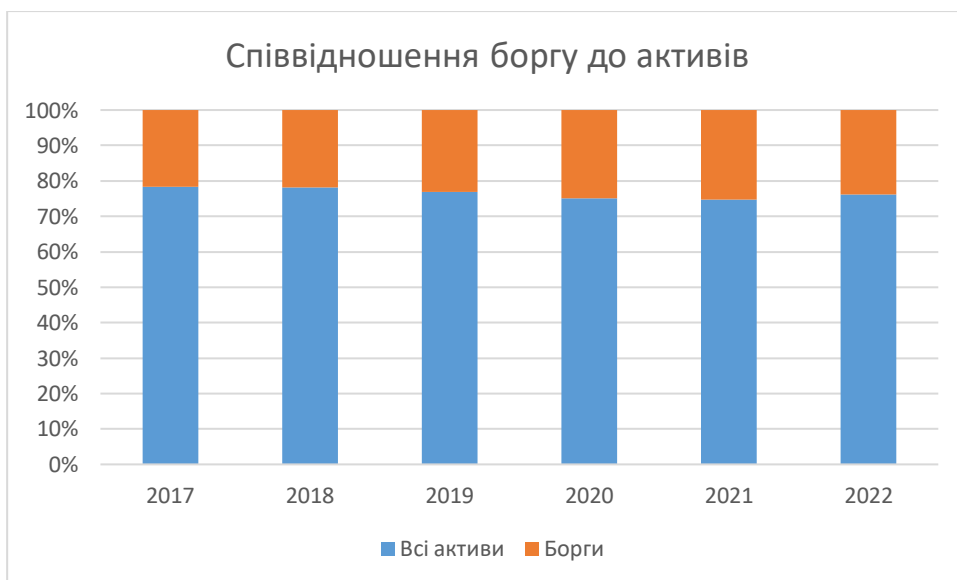


Рис. 2.13 – Співвідношення боргу до активів Apple Inc. в період з 2017 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі [46, 47, 48, 56, 57, 58].

Для оцінки здатності компанії забезпечувати обслуговування свого боргу та сплачувати відсоткові витрати використовується коефіцієнт покриття відсотків. Цей коефіцієнт відображає, в скільки разів можливість обслуговування відсоткових витрат корпорації перевищує суму відсоткових витрат, що вона платить. Якщо коефіцієнт менше 7, то компанія вважається ризиковою. Проте у випадку Apple Inc. цей ризик не існує, оскільки у 2022 році компанія забезпечила покриття відсоткових витрат більше ніж 41 раз (Рис. 2.14). Тобто, можна стверджувати, що здатність Apple обслуговувати свій борг не потребує додаткової уваги, і про неї не потрібно хвилюватися.



Рис. 2.14 – Коефіцієнт покриття відсотків Apple Inc. в період з 2017 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі [46, 47, 48, 56, 57, 58].

Одним із захопливих аспектів, який можна дізнатися з фінансових звітів Apple – це прагнення компанії зменшити кількість акцій, що перебувають в обігу. Як показано на графіку, Apple викупує свої акції, в середньому 3% на рік, оскільки у період з 2016 по 2022 рік компанія викупила приблизно 25,42% своїх акцій, що є чудовою новиною для решти акціонерів. Через цю стратегію, навіть, якщо дохід і вільний грошовий потік Apple Inc. не зростуть, вільний грошовий потік на акцію та прибуток на акцію все одно збільшаться завдяки викупу акцій (Рис. 2.15).

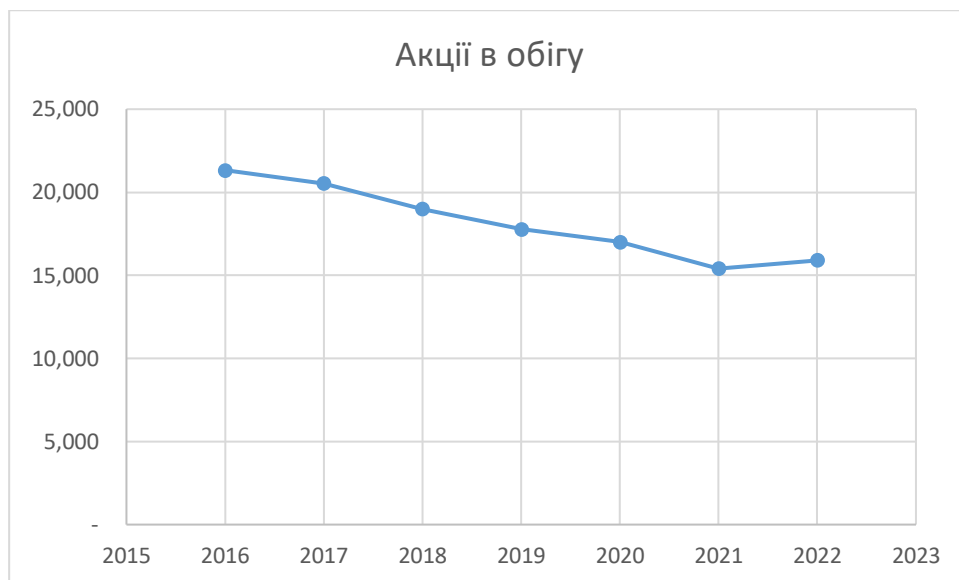


Рис. 2.15 – Акції Apple Inc. в обігу в період з 2016 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі [46, 47, 48, 55, 56, 57, 58].

Apple Inc. є однією з найбільших дивідендних компаній в світі. Це означає, що компанія зазвичай розподіляє частину свого прибутку між своїми акціонерами у вигляді дивідендів. У 2022 році корпорація виплатила дивіденди у розмірі 90 центів на акцію. Незважаючи на те, що ця сума дуже невелика порівняно з ціною на акції, дивіденди збільшуються щорічно і очікується, що цей тренд буде продовжуватися (Рис. 2.16).



Рис. 2.16 – Річні дивіденди на акцію Apple Inc. в обігу в період з 2016 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі [46, 47, 48, 55, 56, 57, 58].

Тепер, можна перейти до наступного кроку, який передбачає прогнозування доходів та вільного грошового потоку (FCF) Apple на 2023 рік. Зазвичай для цього використовується робочий капітал та співвідношення робочого капіталу до доходів для їх прогнозування на наступний рік. Однак у випадку з Apple це співвідношення не є сталим та послідовним, а також не є надійним показником через від'ємний робочий капітал в кінці 2022 року. Тому потрібно знайти інші фактори, які впливають на дохід компанії. Після аналізу фінансових звітів Apple, автор прийшов до висновку, що якість продукту є вирішальним фактором у привабленні нових користувачів та збільшенні доходів компанії. Apple Inc. створила очікування, що їхні продукти будуть постійно вдосконалюватися з кожним випуском нової моделі, а цей акцент на якості має прямий вплив на доходи.

Однак викликом було кількісно оцінити якість продуктів Apple для використання її як метрики для прогнозування доходів. Після подальшого вивчення фінансових звітів Apple, була знайдена необхідна інформація: ступінь інвестування Apple в дослідження та розробку (R&D) визначає якість їхніх продуктів, яка в свою чергу впливає на дохід. Порівнюючи згенерований дохід з витратами на R&D, помітно, що співвідношення коливається від 16,93 до 22,93, що означає, що кожен долар, витрачений на R&D, генерує приблизно від 17 до 23 доларів доходу (Табл. 2.1).

В результаті, ми використаємо цей коефіцієнт як ключовий фактор для прогнозування доходів в 2023 році, забезпечивши стриманий підхід та використовуючи найнижче значення за останні 6 років, яке становить 16,93. Завдяки цьому підходу ми зможемо точніше прогнозувати дохід Apple та визначати його вірогідні варіації в майбутньому.

Наступним кроком є отримання актуальної вартості витрат на дослідження та розробку у 2022 році, оскільки ці витрати призначені на розробку майбутньої продукції, включаючи моделі, які будуть випущені в 2023 і згенерують дохід в 2023 році.

Отже ми маємо всю необхідну інформацію для прогнозування доходів в 2023 році, тому потрібно знайти, яка частина цього доходу буде вільним грошовим потоком. Для цього, було використане співвідношення FCF до доходів. Як видно із даних, це співвідношення коливається від 23% до 28%. Було розраховане середнє співвідношення за 2016-2018 роки, оскільки найвищий показник був виявлений у 2022 році, ми не можемо використовувати його для розрахунків.

На наступному етапі нашого аналізу необхідно визначити вільний грошовий потік на одну акцію, а для цього потрібно спрогнозувати кількість акцій у 2023 році. Аналізуючи графік кількості акцій компанії Apple, можна помітити, що їх кількість зменшується щорічно, а також є можливість ознайомитися з фактичним відсотком їх зменшення. Тому, з метою підвищення точності розрахунків, припускається, що корпорація викупить лише 3% своїх акцій, що перебувають в обігу, в 2023 році.

Таблиця 2.1 – Розрахунок показників для аналізу внутрішньої вартості Apple Inc.

	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
R&D	25 094	21 973	18 752	16 217	14 236	11 581	10 045
Співвідношення R&D та доходу	17,95	19,51	16,93	18,28	22,93	22,82	
Співвідношення FCF до доходу	28%	25%	27%	23%	24%	23%	25%
Викуп акцій у %	3,04%	3,50%	4,34%	6,37%	7,57%	3,71%	

Джерело: складено автором на основі [46, 47, 48, 55, 56, 57, 58].

Для завершення розрахунків необхідна додаткова інформація, а саме показник очікуваної дохідності від інвестицій та ставка дисконтування. Процент очікуваної дохідності від інвестицій різний для різних інвесторів, проте, загалом вважається, що мінімально прийнятний показник становить 5%. Щодо ставки дисконтування, то для розрахунків можна використати відсоткову ставку доходу за борговими цінними паперами US Treasury Bill з строком погашення 52 дні. Її можна знайти на офіційному веб-сайті уряду США. Відповідно, ставка дисконтування дорівнює 4,530% [59].

Таблиця 2.2 – Розрахунок показників для прогнозування внутрішньої вартості Apple Inc. у 2023 році.

					2023
Співвідношення R&D до доходу	16,93			Дохід	424841,42
2022 R&D	25 094			FCF	114707,18
Співвідношення FCF до доходу	27%			FCF per share	7,21
Кількість акцій	15908			Справедлива вартість Apple Inc.	137,68
ROI	5%				
Ставка дисконтування	4,53%				

Джерело: розраховано автором на основі (табл. 2.1).

Розраховавши всі важливі показники, видно, що у 2023 році прогнозований дохід складає 424 841,2 мільйонів доларів. Що стосується FCF, то він складе близько 114 707 мільйонів доларів, тобто 7,21 доларів на акцію. За допомогою дисконтування отриманого результату на 4,530% і використання 5% в якості очікуваної дохідності від інвестицій, розрахована справедлива вартість Apple Inc. становить 137,68, що вказує на те, що акції компанії переоцінені.

Після аналізу внутрішньої вартості корпорації можна прийти до висновку, що хоча на даний момент акції компанії переоцінені та, базуючись на проведеному дослідженні, компанія має великий фінансовий потенціал, і для його подальшої оцінки було обрано прогнозування ймовірності банкрутства корпорації.

Перш за все було застосовано модель Альтмана та розраховані показники за 2020, 2021 та 2022 роки наведені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Розрахунок ймовірності банкрутства Apple Inc.б використовуючи різні моделі.

	Модель Альтмана	Модель Спірінгейта	Модель Змієвського	Модель Таффлера
2022	2,457	1,944	-0,695	0,512
2021	2,480	1,970	-0,843	0,568
2020	2,110	1,438	-0,552	0,415

Джерело: складено на основі власних розрахунків (Додаток Б).

На основі попередніх розрахунків було побудовано діаграму (Рис. 2.16). Аналізуючи дані, можна стверджувати, що хоча за останні роки фінансова стабільність Apple дещо погіршилася, та оцінка ймовірності банкрутства корпорації була середньою. У 2022 році спостерігається незначне падіння

показника, але це не ж критичним, адже в порівнянні з 2020 роком ймовірність банкрутства Apple Inc. знаходиться на вищому рівні.



Рис. 2.17 – Динаміка ймовірності банкрутства Apple Inc. за моделлю Альтмана в період з 2020 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків (Додаток Б).

Розрахунок ймовірності банкрутства використовуючи модель Спірінгейта показує схожу тенденцію, як і попередня модель, адже показник дещо зменшився у 2022 році. Фокусуючись на таблиці 2.4., була створена наступна діаграма (Рис. 2.17). Аналізуючи таблицю та діаграму в період з 2020 до 2022 року, можна спостерігати те, що компанія знаходиться в зоні низького ризику банкрутства, адже S була в декілька разів більше, ніж норма (0,862).

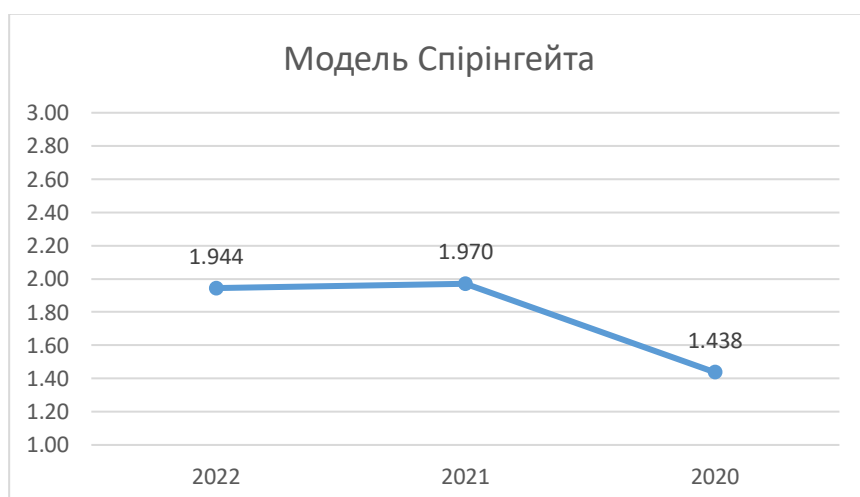


Рис. 2.18 – Динаміка ймовірності банкрутства Apple Inc. за моделлю Спірінгейта в період з 2020 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків (Додаток Б).

Наступна модель Змієвського відповідно до розрахунків показала, що корпорація Apple не знаходилася в критичному стані останні три звітні періоди. Розраховані показники за 2020, 2021 та 2022 роки наведені у таблиці 2.5. Оцінюючи стан компанії, видно, що вона має низьку ймовірність банкрутства, але ризик дещо підвищився у 2022 році порівняно з 2021, в першу чергу через збільшення зобов'язань (Рис. 2.18).



Рис. 2.19 – Динаміка ймовірності банкрутства Apple Inc. за моделлю Змієвського в період з 2020 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків (Додаток Б).

Що стосується моделі Таффлера, то вона рекомендована для аналізу, якщо потрібно врахувати сучасні тенденції бізнесу. Розраховані показники моделі за 2020, 2021 та 2022 роки наведені у таблиці 2.19.

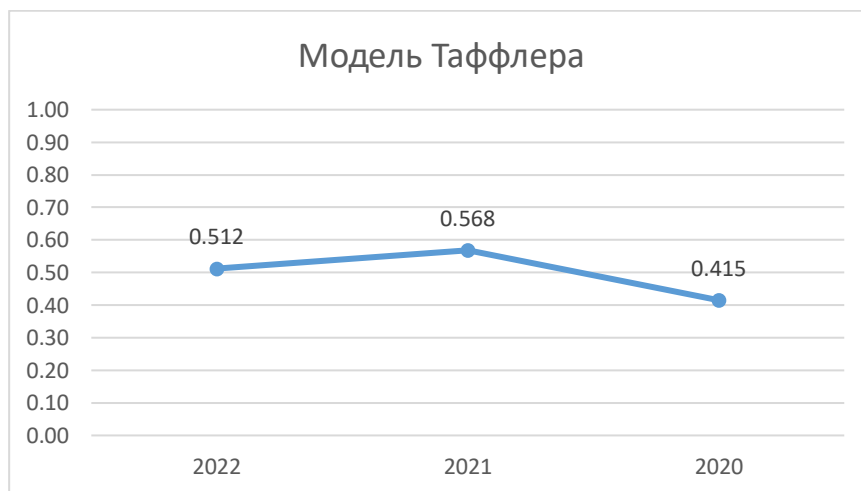


Рис. 2.20 – Динаміка ймовірності банкрутства Apple Inc. за моделлю Таффлера в період з 2020 по 2022 рік.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків (Додаток Б).

Як видно із розрахунків, за три звітні періоди ймовірність банкрутства була мінімальною для Apple Inc. Як і в попередніх випадках, ризик банкрутства значно зменшився у 2020 році, але у 2022 році знову можна побачити зріст. Причиною цьому стало зменшення фінансової стійкості корпорації. Таким чином, проаналізувавши всі вище наведені показники, можна стверджувати, що компанія має високий фінансовий потенціал, оскільки більшість показників компанії знаходяться на високому рівні, за виключенням можливої фінансової залежності Apple Inc. від інвесторів, через що корпорація має деякі фінансові ризики.

2.4. Прогнози (Сценарії) розвитку фінансового потенціалу в короткостроковій і середньостроковій перспективі

Для того, щоб спрогнозувати розвиток фінансового потенціалу Apple Inc. використаємо найбільш відомий метод оцінки бізнесу – метод дисконтованих грошових потоків. Основними етапами створення цієї моделі є:

- Прогнозування вільних грошових потоків;
- Розрахунок WACC;
- Термінальна вартість;
- Дисконтування FCF та термінальної вартості;
- Повна DCF модель.

Для того, щоб спрогнозувати грошові потоки, потрібно спочатку визначитися, який саме тип вибрати. FCFF і FCFE - це два різні показники вільного грошового потоку компанії, які використовуються у фінансовому аналізі. Основна відмінність між FCFF і FCFE полягає в тому, що вони представляють і як вони розраховуються.

FCFF, або вільний грошовий потік для фірми, являє собою суму грошового потоку, доступного для всіх постачальників капіталу (як власного, так і позикового) після сплати всіх операційних витрат, податків та капітальних

інвестицій. Це означає, що FCFF вимірює грошовий потік, доступний як для власників боргового, так і для власного капіталу.

З іншого боку, FCFE, або вільний грошовий потік на власний капітал, представляє суму грошового потоку, доступного лише власникам капіталу після сплати всіх операційних витрат, податків та капітальних витрат. Це означає, що FCFE вимірює грошовий потік, доступний лише акціонерам компанії.

Як правило, як аналітики, так і інвестори використовують як FCFF, так і FCFE для оцінки фінансової продуктивності компанії Apple Inc. Однак, оскільки Apple є компанією з низьким співвідношенням боргу до власного капіталу, показник FCFE є більш доречним, оскільки він надає більш точну картину грошових потоків, доступних саме для інвесторів в акціонерний капітал. Крім того, Apple історично повертала значні суми грошових коштів акціонерам шляхом викупу акцій та виплати дивідендів, тому FCFE може дати уявлення про здатність компанії продовжувати робити це і надалі.

Почнемо аналіз із відомих нам даних за період 2018-2022 років. Таблиця 2.4. включає необхідні показники для розрахунку FCFE, серед них: дохід, операційний потік грошових коштів, капітальні витрати. Як можна побачити, було розраховано щорічне зростання доходу у відсотках, для подальшого його прогнозування з 2023 до 2027 року. Також, серед даних можна знайти співвідношення операційних потоків грошових коштів до загального доходу та співвідношення капітальних витрат до доходу.

Таблиця 2.4 – Розрахунок показників допоміжних для прогнозування вартості Apple Inc.

	2018	2019	2020	2021	2022
Дохід	265 595	260 174	274 515	365 817	394 328
Зріст доходу		-2,04	5,51	33,26	7,79
Операційний потік грошових коштів	77 434	69 391	80 674	104 038	122 151
Операційний потік грошових коштів (%)	29,15	26,67	29,39	28,44	30,98
Капітальні витрати	-13 313	-10 495	-7 309	-11 085	-10 708
Капітальні витрати (%)	-5,01	-4,03	-2,66	-3,03	-2,72
FCFE	64 121	58 896	73 365	92 953	111 443

Джерело: складено автором на основі [46, 47, 48, 57, 58].

Для того, щоб спрогнозувати кожен із цих показників та знайти FCFE в короткостроковій та середньостроковій перспективі, потрібно визначити наскільки швидко вони зростають. Для того, щоб знайти середній темп зростання, було обчислено середнє значення зросту доходів, яке дорівнює 11,33. Наступний крок – розрахунок середнього значення співвідношень операційного потоку грошових коштів та капітальних витрат до доходу. Вони дорівнюють 28,93% та -3,49% відповідно. Базуючись на отриманих результатах, було розраховані прогнозовані значення для кожного із показників (Табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Прогноз показників допоміжних для прогнозування вартості Apple Inc.

	2023	2024	2025	2026	2027
Дохід	438 220,82	486 999,37	541 207,49	601 449,53	668 397,15
Зріст доходу	11,13	11,13	11,13	11,13	11,13
Операційний потік грошових коштів	126 760,32	140 870,07	156 550,38	173 976,07	193 341,43
Операційний потік грошових коштів (%)	28,93	28,93	28,93	28,93	28,93
Капітальні витрати	- 15 297,92	- 17 000,74	- 18 893,10	- 20 996,10	- 23 333,18
Капітальні витрати (%)	-3,49	-3,49	-3,49	-3,49	-3,49
FCFE	123 847,77	137 633,32	152 953,34	169 978,65	188 899,05

Джерело: складено автором на основі (Табл. 2.4).

На наступному етапі, щоб оцінити вартість компанії за допомогою дисконтованих грошових потоків, важливо розглянути середньозважену вартість капіталу (WACC), яка є ключовим показником (Додаток В).

Зробивши відповідні розрахунки з використанням необхідних показників, вартість капіталу для компанії Apple Inc оцінено в 9,86, а вартість боргових зобов'язань складає 2,44 (витрати на відсотки поділені на ринкову вартість боргів).

Проаналізувавши всі показники та використовуючи формулу для розрахунку WACC, було отримано значення 9,54%, яке є середньозваженою вартістю капіталу для Apple Inc. Цей показник є важливим для оцінки вартості компанії та дозволяє врахувати вартість кожного джерела фінансування у портфелі компанії (Додаток В).

Оскільки оцінка фінансового потенціалу корпорації важлива як на короткострокову, так і на довгострокову перспективу, ми провели розрахунок

термінальної вартості в кінці 2025 та 2027 року. За допомогою формули 1.24, було отримано значення термінальної вартості в 2025 році в розмірі 1638785,83 мільйонів доларів. Щодо термінальної вартості в 2027 році, вона склала 2023918,37 мільйонів доларів.

Для остаточної оцінки та прогнозування вартості Apple Inc. за допомогою методу дисконтованих грошових потоків, важливим є дисконтування FCFE та термінальної вартості. Таблиця показує розрахунки дисконтованих грошових потоків, а також включає в себе теперішню вартість прогнозованих доходів в короткостроковій перспективі (PV 2025), тобто до 2025 року включно. Із прогнозів слідує, що дорівнює 1982923 мільйона доларів (Табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Прогнозування теперішньої вартості прогнозованих доходів в короткостроковій перспективі.

2023	123 847,77	113 061,96
2024	137 633,32	114 704,44
2025	152 953,34	116 370,79
PV of FCFE		344 137,20
Термінальна вартість		1 638 785,83
Теперішня вартість прогнозованих доходів		1 982 923,03

Джерело: складено автором на основі попередніх розрахунків (Табл. 2.5., Додаток В).

Наступна таблиця включає у себе вартість прогнозованих доходів в середньостроковій перспективі (PV 2027), вона дорівнює 3662704,2.

Таблиця 2.7 – Прогнозування теперішньої вартості прогнозованих доходів в середньостроковій перспективі.

2023	123 847,77	113 061,96
2024	137 633,32	114 704,44
2025	152 953,34	116 370,79
2026	169 978,65	118 061,34
2027	188 899,05	119 776,45
PV of FCFE		2 023 918,37
Термінальна вартість		1 638 785,83
Теперішня вартість прогнозованих доходів		3 662 704,20

Джерело: складено автором на основі попередніх розрахунків (Табл. 2.5., Додаток В).

Для повноцінної оцінки і для того, щоб повністю досягнути розвиток фінансового потенціалу Apple Inc., поділимо вартість компанії на кількість акцій, що допоможе порівняти ціни на акції корпорації на даний момент на в короткостроковому та середньостроковому майбутньому. Виходячи з таблиці, видно, що короткостроковій перспективі акції Apple є переоцінені, але розглядаючи компанію через 5 років, можна помітити значний зріст вартості корпорації, тому не можна заперечувати високий розвиток фінансового потенціалу компанії, особливо в середньостроковій перспективі.

Однією із причин такого беззаперечного твердження є стратегія розвитку компанії Apple Inc. У світі технологій, де панує жорстка конкуренція, корпорація, завжди виділялася як інноваційний лідер, і важливим аспектом цього лідерства є геніальні маркетингові стратегії компанії. Успіх Apple можна пояснити не лише новаторськими продуктами та бездоганним користувацьким досвідом, але й здатністю захоплювати аудиторію та формувати лояльність до бренду. Компанія фокусується не тільки на створенні простих, витончених та естетично привабливих продуктів, але і підкреслює інноваційні особливості та явні переваги кожного з них порівняно з конкурентами. Також, Apple підтримує обмежений асортимент продукції, що дозволяє їм зосередитися на її якості. Окрім того, всі продукти створені корпорацією бездоганно доповнюють та інтегруються один з одним.

Для забезпечення кращого контролю якості, Apple контролює більшу частину виробництва апаратного та програмного забезпечення, а також роздрібну торгівлю та дистрибуцію в інтернеті.

Завдяки стандартизованому глобальному брендингу Apple розглядає весь світ як єдиний ринок і надає однакові продукти та послуги для всіх. Ця стратегія дозволяє їм отримувати максимальну віддачу від своїх технологій і задовольняти різні потреби людей у різних країнах. Ще однією перевагою стандартизації є зниження витрат. Наприклад, роблячи продукт однаковим в усьому світі, Apple зменшує свої маркетингові витрати, оскільки клієнти в усьому світі знають, чого очікувати.

Маркетингові стратегії компанії Apple представляють собою вдалу синергію різноманітних тактик, які сприяють створенню потужного іміджу бренду. Роздрібні магазини, сфокусовані продуктові лінійки та емоційна привабливість реклами зміцнюють зв'язок споживачів з брендом та його екосистемою. Культивування лояльної клієнтської бази, використання відомих партнерів для ко-брендингу, а також секретність нових розробок виділяють Apple в технологічній індустрії, підживлюючи очікування запуску нових продуктів. Гармонійна екосистема продуктів, вертикально інтегровані бізнес-операції, а також прихильність до інновацій та проривів гарантують, що Apple кожного року все більше буде розвивати свій фінансовий потенціал, а також залишиться лідером на ринку.

Однак сьогодні світ зазнає значних технологічних змін, що спонукає Apple Inc. вносити радикальні зміни до своєї бізнес-моделі, щоб залишатися актуальною. Оцінюючи ринок акцій, можна помітити, що інвестори відвернулися від акцій технологічних компаній у 2022 році, оскільки зростання інфляції призвело до зниження споживчих витрат. Це поставило під сумнів фінансові перспективи деяких найцінніших компаній світу. Ціна акцій Apple впала після січня 2022 року, але ефект від цього був не критичним, адже вже у 2023 році акції компанії зростають швидкими темпами.

Хоча акції корпорації, швидше за все, будуть мати скромну прибутковість в наступні п'ять років на відміну від вражаючої прибутковості, яка спостерігалася в останні п'ять років, та компанія виходить на нові ринки і експериментує зі своїм сегментом послуг, а також намагається задати тон довгостроковому, стійкому зростанню прибутків. Ця місія займе не менше п'яти років, це означає, що Apple вступає в бізнес-фазу, коли компанія більше зосередиться на створенні фундаменту для зростання, від якого вона може отримати вигоду в дуже довгостроковій перспективі, а саме через 10-15 років, що є чудовим показником високого рівня розвитку фінансового потенціалу.

У другому розділі було проаналізовано корпорацію Apple Inc. на основі власної розробленої методології. Згідно з аналізом п'ятифакторної моделі Портера,

Apple Inc. стикається з жорсткою конкуренцією з боку інших гравців, таких як Google, Microsoft, Samsung, низькими загрозами з боку субститутів, достатньо низькими загрозами залежності від постачальників, помірною загрозою появи нових гравців і помірними загрозами залежності від покупців на світовому ринку.

Порівняльна оцінка компанії Apple Inc. з її стратегічними конкурентами – Samsung Electronics Co. та Alphabet Inc. показала, що фінансовий потенціал корпорації знаходиться на середньому рівні. Незважаючи на це, низька ймовірність банкрутства та проаналізована внутрішня вартість компанії вказали на високий фінансовий потенціал корпорації. Цей висновок був підтверджений прогнозом вартості компанії у короткостроковій та середньостроковій перспективах. Прогнозована вартість корпорації на 2025 рік – 1982923, 03 млн. доларів, та станом на 2027 рік - 3662704,2 млн. доларів, що підтверджує високий рівень розвитку фінансового потенціалу Apple Inc.

ВИСНОВКИ

1. У результаті проведеного дослідження було визначено сутність "фінансового потенціалу" та виділено два головні підходи до його дослідження: ресурсний та результативний. Проведення аналізу дало важливий результат - розробку структури фінансового потенціалу та його визначення. Удосконалене автором визначення фінансового потенціалу корпорації звучить як наявні в економічного суб'єкта фінансові ресурси, вміння раціонально використати та примножити їх для досягнення поставленої мети, а саме – досягнення сталого функціонування та розвитку корпорації, максимізації та капіталізації прибутку, нарощення загального економічного потенціалу, а також конкурентоспроможності.

2. У дослідженні автором також було розглянуто інформаційне забезпечення фінансового аналізу та визначено основні документи, а саме баланс компанії, звіт про прибутки та збитки, та звіт про рух грошових коштів. Ці документи доступні в річному звіті корпорації, і саме їх було використано для проведення аналізу розрахунків у другому розділі.

3. На основі проведеного дослідження автором було розроблено власний метод, який ґрунтується на результативному, експертному, порівняльному та дохідному підходах, для комплексної оцінки фінансового потенціалу. До нього було віднесено п'ять основних пунктів, а саме:

- 1) сучасні конкурентні позиції компанії на глобальному ринку та оцінка компанії за міжнародним рейтингом;
- 2) оцінка фінансових показників на основі розробленої 100-бальної шкали;
- 3) аналіз внутрішньої вартості корпорації;
- 4) прогнозування ймовірності банкрутства на основі відносних показників фінансового стану;
- 5) прогнозування вартості корпорації в короткостроковій та середньостроковій перспективах за допомогою методу дисконтованих грошових потоків.

4. Проведений аналіз дозволив дослідити сучасні позиції компанії Apple на глобальному ринку, використовуючи п'ятифакторну модель Портера. Під час дослідження були виокремлені стратегічні конкуренти на основі аналізу кожного сегменту продукції та міжнародних рейтингів. З метою подальшого порівняльного аналізу, обрано два головних конкуренти компанії Apple - Samsung Electronics Co. та Alphabet Inc.

5. Основуючись на даних отриманих із фінансових звітів корпорації Apple та її стратегічних конкурентів було здійснено порівняльний аналіз фінансового потенціалу. За результатами розрахунків, Apple Inc. було віднесено до корпорацій із середнім рівнем фінансового потенціалу, а також компанія отримала найменшу кількість балів серед своїх опонентів. Однак, варто зазначити, що корпорація отримала найбільш погані бали за групами показників фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності. І хоча, низька ліквідність та платоспроможність можуть впливати на фінансовий потенціал будь-якої компанії. Однак, у випадку компанії Apple, її фінансовий стан є досить стійким, і вона має достатній запас грошових коштів на рахунках та інших фінансових інструментах. Таким чином, низька ліквідність та платоспроможність не є критичними проблемами для компанії Apple, оскільки вона має достатній фінансовий резерв для забезпечення стійкості та розвитку.

Проаналізувавши внутрішню вартість корпорації та обчисливши ймовірність банкрутства Apple Inc. за допомогою використання чотирьох різних моделей, було остаточно вирішено віднести корпорацію до компаній, які мають високий рівень фінансового потенціалу.

6. У дипломній роботі було проведено ретельний аналіз фінансового потенціалу компанії Apple Inc. та його вплив на її становлення і розвиток. Особлива увага була приділена розрахунку теперішньої вартості прогнозованих доходів в коротко- та середньостроковій перспективах.

Для прогнозування розвитку фінансового потенціалу у короткостроковій та середньостроковій перспективі було використано метод дисконтованих грошових

потоків. Результати аналізу свідчать про високий рівень розвитку фінансового потенціалу Apple Inc., особливо в середньостроковій перспективі. Прогнозована вартість компанії становитиме 1982923,03 млн. доларів станом на 2025 рік та 3662704,2 млн. доларів станом на 2027 рік. Ці прогнози свідчать про те, що Apple Inc. має великий потенціал для подальшого розвитку та збільшення своєї вартості.

Низька ліквідність та платоспроможність можуть вплинути на фінансовий потенціал компанії Apple Inc. в короткостроковій перспективі, але це не є серйозною проблемою для такої великої корпорації. Значні фінансові ресурси, які має компанія, дозволяють їй бути достатньо стійкою до можливих фінансових проблем. Проте, компанія повинна бути уважною щодо своєї фінансової стабільності, зменшувати залежність від інвесторів, і займатися постійним моніторингом коштів, щоб уникнути можливих фінансових ризиків.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Бова В.А., Хринюк О.С. Сутність фінансового потенціалу. Збірник наукових праць молодих учених ФММ НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського». 2017. №11.
2. Васьківська К.В., Лозінська Л.Д., Галімух Ю.О. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: сутність та характерні особливості. *Ефективна економіка*. 2020. № 5.
3. Блащак Б.Я. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємства. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. Том 30 (69). №3. С. 74-78.
4. Купира М.І., Сокол Х. Я. Фінансовий потенціал підприємства: формування та детермінанти нарощення. Економічний форум. 2021. №1. С. 127-134.
5. Куліш Г.П., Чепка В. В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. Статистика України. № 1. 2017. №1. С. 29-35.
6. CFI Team. Types of Financial Analysis. Corporate Finance Institute. 2022. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/types-of-financial-analysis/>
7. Undral Munkh-Erdene. Financial Analysis of Siemens Group. *Masaryk University, Faculty of Economics and Administration*. 2018.
8. Jeff Schmidt. Financial Performance. Corporate Finance Institute. 2023. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/financial-performance/>
9. Tim Stobierski. How to Read and Understand the Balance Sheet. Harvard Business School Online. 2020. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-read-a-balance-sheet>
10. Tim Stobierski. How to Prepare a Balance Sheet: 5 Steps for Beginners. Harvard Business School Online. 2019. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-prepare-a-balance-sheet>
11. Tim Stobierski. How to Prepare an Income Statement. Harvard Business School Online. 2021. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-prepare-an-income-statement>

12. Tim Stobierski. Financial Statement Analysis: The Basics for Non-Accountants. Harvard Business School. 2019. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/financial-statement-analysis>
13. Jeff Schmidt. Statement of Cash Flows. Corporate Finance Institute. 2023. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/statement-of-cash-flows/>
14. Donna Fuscaldo. Everything You Need to Know about the Statement of Shareholder Equity. Business.com. 2023. URL: <https://www.business.com/articles/statement-of-shareholder-equity/>
15. Alicia Tuovila. Accumulated Other Comprehensive Income. Investopedia. 2021. URL: <https://www.investopedia.com/terms/a/accumulatedother.asp>
16. Alicia Tuovila. Guide to Company Earnings. Investopedia. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/e/earningsreport.asp>
17. Adam Hayes. Annual Report Explained: How to Read and Write Them. Investopedia. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/a/annualreport.asp>
18. U.S. Securities and Exchange Commission. How to Read a 10-K/10-Q. 2021. URL: <https://www.investor.gov/introduction-investing/general-resources/news-alerts/alerts-bulletins/investor-bulletins/how-read>
19. Нагорнюк О. В. Інноваційні підходи до формулювання критеріїв оцінювання фінансового потенціалу підприємства торгівлі. Міжнародний бізнес форум «Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні», м. Київ, 22 березня 2018 р. Київ, 2018. С. 127-129.
20. Богма О., Камінський С., Гутник П. Фінансовий потенціал підприємства: методика оцінювання. Scientia Fructuosa. 2022. №2(142). С. 36-47.
21. Will Kenton. Cash Ratio: Definition, Formula, and Example. Investopedia. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/c/cash-ratio.asp>
22. Shobhit Seth. Quick Ratio Formula with Examples, Pros and Cons. Investopedia. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/q/quickratio.asp>
23. Горбачова О. М., Сухопер Я. І. Аналіз фінансової стійкості авіаційного підприємства. Причорноморські економічні студії. 2019. №47-2. С. 68-72.

24. Блащак Б. Я. Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємств: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Тернопіль, 2019. 193 с.
25. Adam Hayes. Asset Turnover Ratio Definition. Investopedia. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/a/assetturnover.asp>
26. Andrew Bloomenthal. Gross Profit Margin (GP): Formula for How to Calculate and What GP Tells You. Investopedia. 2021. URL: https://www.investopedia.com/terms/g/gross_profit_margin.asp
27. Adam Hayes. Return on Sales: What ROS is and the Formula to Calculate It. Investopedia. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/r/ros.asp>
28. CFI Team. Net Profit Margin. Corporate Finance Institute. 2022. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/net-profit-margin-formula/>
29. Marshall Hargrave. Return on Assets (ROA): Formula and 'Good' ROA Defined. Investopedia. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/r/returnonassets.asp>
30. Ryan Furhmann. How to Calculate Return on Equity (ROE). Investopedia. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/ask/answers/070914/how-do-you-calculate-return-equity-roe.asp>
31. Damodaran, Aswath. Applied Corporate Finance. Fourth Edition. Stern School of Business. New York University. 2014.
32. Cimpoeru Smaranda. Scoring functions and bankruptcy prediction models – case study for Romanian companies. Procedia Economics and Finance 10. 2014.
33. Dinasti International Journal of Economics, Finance & Accounting. Bankruptcy Prediction Analysis Using the Zmijewski Model (X-score) and the Altman Model (Z-score). Universitas Mercu Buana. Indonesia. Vol. 1, Iss. 5. 2020.
34. Al-Kassar, Talal A., Soileau, Jared S. Financial performance evaluation and bankruptcy prediction (failure). Arab Economic and Business Journal, ISSN 2214-4625, Elsevier, Amsterdam, Vol. 9, Iss. 2, pp. 147-155. 2014.
35. Scott G. Porter's 5 Forces Explained and How to Use the Model. 2023. URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/porter.asp>.

36. Apple Inc. Supplier List for fiscal year 2021. 2022. URL: <https://www.apple.com/supplier-responsibility/pdf/Apple-FY21-Supplier-List.pdf>.
37. Young, Julie. 9 Major Companies Tied to the Apple Supply Chain. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/articles/investing/090315/10-major-companies-tied-apple-supply-chain.asp>.
38. Statcounter GlobalStats. Mobile Vendor Market Share Worldwide. 2023. URL: <https://gs.statcounter.com/vendor-market-share/mobile/worldwide>.
39. Statcounter GlobalStats. Tablet Vendor Market Share Worldwide. 2023. URL: <https://gs.statcounter.com/vendor-market-share/tablet/worldwide>.
40. Statista. Personal computer (PC) vendor shipment share worldwide from 2014 to 2023, by quarter. 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/534819/worldwide-pc-shipments-vendor-share-per-quarter/>.
41. Statista. Quarterly smartwatch unit shipment share worldwide from 2018 to 2022, by vendor. 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/910862/worldwide-smartwatch-shipment-market-share/>.
42. Mulligan, Mark. Music subscription services market shares. 2022. URL: <https://midiaresearch.com/blog/music-subscriber-market-shares-2022>.
43. Statcounter GlobalStats. Desktop Operating System Market Share Worldwide. 2023. URL: <https://gs.statcounter.com/os-market-share/desktop/worldwide>.
44. Murphy Andrea, Contreras Isabel. The Global 2000. Forbes 2022. URL: <https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=2d1640a65ac0>.
45. Fortune. Fortune Global 500. 2022. URL: <https://fortune.com/ranking/global500/>.
46. Apple Inc. Form 10-K. United States Securities and Exchange Commission. 2022. URL: [https://s2.q4cdn.com/470004039/files/doc_financials/2022/q4/10-K-2022-\(As-Filed\).pdf](https://s2.q4cdn.com/470004039/files/doc_financials/2022/q4/10-K-2022-(As-Filed).pdf).
47. Apple Inc. Form 10-K. United States Securities and Exchange Commission. 2021. URL: [https://s2.q4cdn.com/470004039/files/doc_financials/2021/q4/10-K-2021-\(As-Filed\).pdf](https://s2.q4cdn.com/470004039/files/doc_financials/2021/q4/10-K-2021-(As-Filed).pdf).

48. Apple Inc. Form 10-K. United States Securities and Exchange Commission. 2020. URL: [https://s2.q4cdn.com/470004039/files/doc_financials/2020/ar/10-K-2020-\(As-Filed\).pdf](https://s2.q4cdn.com/470004039/files/doc_financials/2020/ar/10-K-2020-(As-Filed).pdf).
49. Deloitte. Consolidated Financial Statements of Samsung Electronics Co., LTD. and its Subsidiaries Index to Financial Statements. 2022. URL: https://images.samsung.com/is/content/samsung/assets/global/ir/docs/2022_con_quarter_04_all_1.pdf.
50. Deloitte. Consolidated Financial Statements of Samsung Electronics Co., LTD. and its Subsidiaries Index to Financial Statements. 2021. URL: https://images.samsung.com/is/content/samsung/assets/global/ir/docs/2021_con_quarter_04_all.pdf.
51. Deloitte. Consolidated Financial Statements of Samsung Electronics Co., LTD. and its Subsidiaries Index to Financial Statements. 2020. URL: https://images.samsung.com/is/content/samsung/assets/global/ir/docs/2020_con_quarter_04_all.pdf.
52. Alphabet Inc. Form 10-K. United States Securities and Exchange Commission. 2022. URL: https://abc.xyz/investor/static/pdf/20230203_alphabet_10K.pdf?cache=5ae4398.
53. Alphabet Inc. Form 10-K. United States Securities and Exchange Commission. 2021. URL: https://abc.xyz/investor/static/pdf/20220202_alphabet_10K.pdf?cache=fc81690.
54. Alphabet Inc. Form 10-K. United States Securities and Exchange Commission. 2020. URL: https://abc.xyz/investor/static/pdf/20210203_alphabet_10K.pdf?cache=b44182d.
55. Apple Inc. Form 10-K. United States Securities and Exchange Commission. 2016. URL: <https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0000320193/ffb58afc-aa5d-4b55-8d12-8e0937575a35.pdf>.
56. Apple Inc. Form 10-K. United States Securities and Exchange Commission. 2017. URL: <https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0000320193/ca6735cd-5ab7-4bb9-abf8-564739c3506b.pdf>.

57. Apple Inc. Form 10-K. United States Securities and Exchange Commission. 2018. URL: <https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0000320193/68027c6d-356d-46a4-a524-65d8ec05a1da.pdf>.
58. Apple Inc. Form 10-K. United States Securities and Exchange Commission. 2019. URL: <https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0000320193/1a919118-a594-44f3-92f0-4ecca47b1a7d.pdf>.
59. U.S. Department of the Treasury. TreasuryDirect. Announcements, Data & Results. URL: <https://www.treasurydirect.gov/auctions/announcements-data-results/>.
60. Gurufocus. 10-Year Treasury Constant Maturity Rate. URL: https://www.gurufocus.com/economic_indicators/37/10year-treasury-constant-maturity-rate [Accessed 1 May 2023].
61. Adam Hayes. Interest Coverage Ratio: Formula, How It Works, and Example. Investopedia. Updated March 30, 2023. URL: <https://www.investopedia.com/terms/i/interestcoverageratio.asp>
62. Словник економічних показників, коефіцієнтів, індикаторів. AnalizUA. Фінансово-господарський аналіз підприємства. URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv>
63. Will Kenton. Fixed Asset Turnover Ratio Explained with Examples. Investopedia. Updated January 16, 2023. URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/fixed-asset-turnover.asp>
64. Мельник Т.А., Лобач К.В. Методи оцінки ліквідності. Наукові записки. 2016. №20. С. 79-93.
65. Коваль О.А., Літус. П.Р. Управління фінансовою стійкістю підприємства. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2020. №12.

ДОДАТКИ

Додаток А

Розрахунки показників для оцінки фінансового потенціалу Apple Inc. Та її конкурентів – Samsung Electronics Co., та Alphabet Inc. в період з 2020 по 2022 роки

Таблиця А.1

Apple Inc.						
	2022	бали	2021	бали	2020	бали
1. Потенціал ліквідності та платоспроможності						
Кал/Cash Ratio	0,154	93,6	0,278	83,0	0,361	100,0
Кшл/Quick Ratio	0,497	45,0	0,709	51,0	1,016	100,0
Кпл/Current Ratio	0,879	13,0	93,062	29,0	73,335	38,0
WCSR	-4,711	0,0	2,557	31,0	13,960	100,0
К.п.д.в.	68,139	68,1	75,142	75,1	85,005	85,0
К.д.з.п.з.	0,745	13,0	0,720	20,0	0,701	25,0
К.п.в./ICR	40,750	100,0	41,191	100,0	23,073	100,0
		332,7		389,1		548,0
2. потенціал фінансової стійкості						
Кф.а.	0,144	9,0	0,180	12,0	0,202	12,5
Кф.зал.	0,856	19,0	0,820	21,0	0,798	49,0
Кф.р.	5,962	0,0	4,564	0,0	3,957	0,0
Кзаб.о.а.	-1,231	0,0	-1,135	0,0	-0,799	4,0
Км.	-3,289	0,0	-2,426	0,0	-1,758	0,0
Кп.з.	0,437	67,0	0,357	56,0	0,325	52,0
Кд.ф.н.	0,563	62,0	0,643	78,0	0,675	81,0
		157,0		167,0		198,5
3. Показники ділової активності						
Коб.а.	1,121	80,0	1,084	79,0	0,829	63,0
Коб.д.а.	1,819	85,0	1,846	87,0	1,543	82,0
		165,0		166,0		145,0
4. Оцінка рентабельності підприємства						
Рврп	43,310	65,4	41,779	64,0	38,233	62,0
Рорп	30,289	100,0	29,782	100,0	24,147	100,0
Рчрп	25,310	100,0	25,882	100,0	20,914	98,0
		265,4		264,0		260,0
5. Потенціал інвестиційного забезпечення						
ROA	28,292	100,0	26,974	100,0	17,726	80,0
ROE	196,959	100,0	150,071	100,0	87,866	100,0
		200,0		200,0		180,0

Джерело: розраховано автором на основі [46, 47, 48].

Samsung Electronics Co.						
	2022	бали	2021	бали	2020	бали
1. Потенціал ліквідності та платоспроможності						
Кал/Cash Ratio	0,541	100,0	0,443	100,0	0,389	100,0
Кшл/Quick Ratio	1,883	100,0	1,871	100,0	2,058	100,0
Кпл/Current Ratio	38,931	62,0	40,390	61,0	38,143	63,0
WCSR	50,333	100,0	46,511	100,0	51,777	100,0
К.п.д.в.	16,222	16,2	16,121	16,1	14,822	14,8
К.д.з.п.з.	0,096	100,0	0,099	100,0	0,088	100,0
К.п.в./ICR	277,629	100,0	73,958	100,0	64,874	100,0
		578,2		577,1		577,8
2. потенціал фінансової стійкості						
Кф.а.	0,718	80,0	0,715	80,0	0,730	81,0
Кф.зал.	0,282	78,0	0,285	78,0	0,270	80,0
Кф.р.	0,393	69,0	0,399	69,0	0,371	70,0
Кзаб.о.а.	0,466	100,0	0,442	100,0	0,484	100,0
Км.	0,344	45,0	0,316	42,0	0,348	46,0
Кп.з.	0,206	84,0	0,207	84,0	0,200	84,0
Кд.ф.н.	0,794	87,0	0,793	87,0	0,800	88,0
		543,0		540,0		549,0
3. Показники ділової активності						
Коб.а.	0,635	36,0	0,705	40,0	0,644	37,0
Коб.д.а.	1,322	80,0	1,460	82,0	1,340	81,0
		116,0		122,0		118,0
4. Оцінка рентабельності підприємства						
Рврп	37,120	59,0	40,484	63,0	38,985	60,0
Рорп	15,656	85,0	11,500	76,0	15,199	85,0
Рчрп	11,615	77,0	19,949	90,0	12,951	79,0
		221,0		229,0		224,0
5. Потенціал інвестиційного забезпечення						
ROA	7,454	27,0	13,074	67,0	8,108	32,0
ROE	10,386	27,0	18,294	69,0	11,114	32,0
		54,0		136,0		64,0

Джерело: розраховано автором на основі [49, 50, 51].

Alphabet Inc.						
	2022	бали	2021	бали	2020	бали
1. Потенціал ліквідності та платоспроможності						
Кал/Cash Ratio	0,316	91,0	0,326	94,000	0,466	100
Кшл/Quick Ratio	2,223	100,0	2,785	100,000	2,949	100
Кпл/Current Ratio	42,052	58,0	34,152	67,000	32,608	69
WCSR	33,763	100,0	48,087	100,000	64,353	100
К.п.д.в.	19,863	19,9	25,349	25,300	27,689	27,7
К.д.з.п.з.	0,135	100,0	0,147	100,000	0,153	100
К.п.в./ICR	209,641	100,0	227,497	100,000	305,363	100
		568,9		586,300		596,7
2. потенціал фінансової стійкості						
Кф.а.	0,701	84,0	0,700	84,000	0,696	83
Кф.зал.	0,299	77,0	0,300	77,000	0,304	76
Кф.р.	0,426	69,0	0,428	70,000	0,436	71
Кзаб.о.а.	0,338	100,0	0,428	100,000	0,443	100
Км.	0,217	40,0	0,320	42,000	0,347	46
Кп.з.	0,190	82,0	0,179	83,000	0,178	83
Кд.ф.н.	0,810	88,0	0,821	89,000	0,822	89
		540,0		545,000		548
3. Показники ділової активності						
Коб.а.	0,781	44,000	0,759	42,000	0,613	36
Коб.д.а.	1,522	82,000	1,628	84,000	1,359	80
		126,000		126,000		116
4. Оцінка рентабельності підприємства						
Рврп	55,379	85,000	56,940	86,000	53,578	83
Рорп	26,461	100,000	30,552	100,000	22,585	100
Рчрп	21,204	94,000	29,512	98,000	22,062	95
		279,000		284,000		278
5. Потенціал інвестиційного забезпечення						
ROA	16,419	79,000	21,163	84,000	12,599	64
ROE	23,413	80,000	30,216	96,000	18,095	68
		159,000		180,000		132

Джерело: розраховано автором на основі [52, 53, 54].

Додаток Б

Аналіз динаміки ймовірності банкрутства Apple Inc., використовуючи моделі Альтмана, Спірінгейта, Змієвського та Таффлера.

Таблиця Б.1

Модель Альтмана, 2020				
Чистий оборотний капітал	38321		X1	0,118
Загальні активи	323888		X2	0,046
Нерозподілений прибуток	14966		X3	0,205
Операційний прибуток	66288		X4	0,634
Ринкова вартість власного капіталу	164006		X5	0,848
Продажі	274515		Z	2,110
Позиковий капітал	258549			

Джерело: розраховано автором на основі [48].

Таблиця Б.2

Модель Альтмана, 2021				
Чистий оборотний капітал	9355		X1	0,027
Загальні активи	351002		X2	0,016
Нерозподілений прибуток	5562		X3	0,310
Операційний прибуток	108949		X4	0,598
Ринкова вартість власного прибутку	172196		X5	1,042
Продажі	365817		Z	2,480
Позиковий капітал	287912			

Джерело: розраховано автором на основі [47].

Таблиця Б.3

Модель Альтмана, 2022				
Чистий оборотний капітал	-18577		X1	-0,053
Загальні активи	352755		X2	-0,009
Нерозподілений прибуток	-3068		X3	0,339
Операційний прибуток	119437		X4	0,495
Ринкова вартість власного прибутку	149631		X5	1,118
Продажі	394328		Z	2,457
Позиковий капітал	302083			

Джерело: розраховано автором на основі [46].

Таблиця Б.4

Модель Спірінгейта, 2020				
Чистий оборотний капітал	38321		X1	0,118
Загальні активи	323888		X2	0,205
Операційний прибуток	66288		X3	0,528
Поточні зобов'язання	125481		X4	0,848
Продажі	274515		S	1,438

Джерело: розраховано автором на основі [48].

Таблиця Б.5

Модель Спірінгейта, 2021				
Чистий оборотний капітал	9355		X1	0,027
Загальні активи	351002		X2	0,310
Операційний прибуток	108949		X3	0,868
Поточні зобов'язання	125481		X4	1,042
Продажі	365817		S	1,970

Джерело: розраховано автором на основі [47].

Таблиця Б.6

Модель Спірінгейта, 2022				
Чистий оборотний капітал	-18577		X1	-0,053
Загальні активи	352755		X2	0,339
Операційний прибуток	119437		X3	0,776
Поточні зобов'язання	153982		X4	1,118
Продажі	394328		S	1,944

Джерело: розраховано автором на основі [46].

Таблиця Б.7

Модель Змієвського, 2020				
Чистий прибуток	57411		X1	0,177256
Загальні активи	323888		X2	0,798267
Загальні зобов'язання	258549		X3	1,145297
Поточні активи	143713		X	-0,55211
Поточні зобов'язання	125481			

Джерело: розраховано автором на основі [48].

Таблиця Б.8

Модель Змієвського, 2021				
Чистий прибуток	94680		X1	0,269742
Загальні активи	351002		X2	0,820257
Загальні зобов'язання	287912		X3	1,074553
Поточні активи	134836		X	-0,84267
Поточні зобов'язання	125481			

Джерело: розраховано автором на основі [47].

Таблиця Б.9

Модель Змієвського, 2022				
Чистий прибуток	99803		X1	0,283
Загальні активи	352755		X2	0,856
Загальні зобов'язання	302083		X3	0,879
Поточні активи	135405		X	-0,695
Поточні зобов'язання	153982			

Джерело: розраховано автором на основі [46].

Продовження додатку Б

Таблиця Б.10

Модель Таффлера, 2020				
Прибуток до оподаткування	67178		X1	0,535
Поточні зобов'язання	125481		X2	0,556
Поточні активи	143713		X3	0,387
Загальні зобов'язання	258549		X4	- 0,067
Загальні активи	323888		Z	0,415
Швидкі активи	107063			
Операційні витрати	208227			
Депреціація	-66760			

Джерело: розраховано автором на основі [48].

Таблиця Б.11

Модель Таффлера, 2021				
Прибуток до оподаткування	109147		X1	0,870
Поточні зобов'язання	125481		X2	0,468
Поточні активи	134836		X3	0,357
Загальні зобов'язання	287912		X4	-0,112
Загальні активи	351002		Z	0,568
Швидкі активи	88917			
Операційні витрати	256868			
Депреціація	-70283			

Джерело: розраховано автором на основі [47].

Таблиця Б.12

Модель Таффлера, 2022				
Прибуток до оподаткування	119331		X1	0,775
Поточні зобов'язання	153982		X2	0,448
Поточні активи	135405		X3	0,437
Загальні зобов'язання	302083		X4	-0,223
Загальні активи	352755		Z	0,512
Швидкі активи	76488			
Операційні витрати	274891			
Депреціація	-72340			

Джерело: розраховано автором на основі [46].

Додаток В

Розрахунок показника WACC

Формула для розрахунку WACC включає такі компоненти, як вартість капіталу та вартість боргових зобов'язань, які вимірюються за допомогою ринкової вартості акцій та боргів компанії.

Формула (В.1)

$$WACC = \left(\frac{E}{V} \times Re\right) + \left(\left(\frac{D}{V} \times Rd\right) \times (1 - Tc)\right),$$

де E – ринкова вартість акцій компанії,
D – ринкова вартість боргів компанії,
V – загальна ринкова вартість компанії (E + D),
Re – вартість капіталу (cost of equity),
Rd – вартість боргових зобов'язань,
Tc – ставка корпоративного податку.

Для оцінки вартості капіталу використовується наступна формула:

Формула (В.2)

$$Re = Rf + beta * (Rm - Rf).$$

Таблиця В.1

Risk free rate of return, Rf	3,54
Beta	1,34
Market risk premium (Rm - Rf)	4,72

Джерело: складено автором на основі [60].

Дослідивши та розрахувавши необхідні показники було знайдено WACC.

Таблиця В.2

E	2768042,61
D	120069,00
V	2888111,61
Re	9,86
Rd	2,44
Tc	0,16
WACC	9,54

Джерело: складено автором на основі попередніх розрахунків.

КОРОТКИЙ ЗВІТ ПОДІБНОСТІ



Ім'я користувача:
Міжнародної економіки Черницька Тетяна

ID перевірки:
1015221599

Дата перевірки:
24.05.2023 10:54:03 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
24.05.2023 10:57:37 EEST

ID користувача:
100005722

Назва документа: Полякова_КБР_антиплаг

Кількість сторінок: 77 Кількість слів: 16906 Кількість символів: 124917 Розмір файлу: 491.90 KB ID файлу: 1014898931

7.22%

Схожість

Найбільша схожість: 0.81% з Інтернет-джерелом (<http://elar.khmnu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13120/1/%d0%9c..>)

5.64% Джерела з Інтернету

262

Сторінка 79

5.86% Джерела з Бібліотеки

555

Сторінка 82

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0%

Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

17