

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти

Форма навчання денна

Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

Допускається до захисту

Завідувач кафедри

_____ В. СТІЛЕЦЬ

«_____» _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «Конкурентоспроможність компаній в умовах економічної глобалізації»

зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини

освітня програма «Міжнародний бізнес»

ступеня бакалавра

Виконавець роботи Бендер Катерина Василівна

(підпис, дата)

Науковий керівник Флегантова Анна Леонідівна

(підпис, дата)

Рецензент Назаренко Станіслав Миколайович

Полтава 2025

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Теоретичні основи конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації.....	6
1.1. Поняття конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації.....	6
1.2. Економічна глобалізація як рушійна сила розвитку компаній на глобальному ринку.....	16
Висновки до розділу 1.....	27
Розділ 2. Дослідження конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації.....	29
2.1. Оцінка фінансово-економічного стану компаній в контексті конкурентоспроможності.....	29
2.2. Аналіз конкурентоспроможності компаній на глобальному ринку.....	41
Висновки до розділу 2.....	57
Розділ 3. Перспективи розвитку конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації.....	59
3.1. Прогнозування конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації.....	59
3.2. Стратегічні пріоритети розвитку конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації.....	66
Висновки до розділу 3.....	78
Висновки та рекомендації.....	79
Перелік інформаційних джерел.....	83
Додатки.....	91

ВСТУП

Актуальність теми. Дослідження конкурентоспроможності компаній в сучасних умовах економічної глобалізації та інтеграції світових ринків і посилення конкуренції є надзвичайно важливим. Сучасний бізнес переживає масштабні трансформації, спричинені як економічними викликами, так і зростанням значення цифрових технологій та екологічної відповідальності.

Дослідження конкурентоспроможності провідних світових компаній на глобальному ринку є особливо актуальним в умовах посилення економічної глобалізації та динамічного розвитку технологій. Сучасні транснаціональні корпорації функціонують у середовищі зростаючої конкуренції, нестабільності попиту, цифрових трансформацій та екологічних викликів. Саме тому важливим є вивчення стратегій, які дозволяють компаніям адаптуватися до змін і зберігати свої позиції на міжнародному ринку. Світова економічна глобалізація створює не лише нові можливості, а й посилює конкуренцію, спричиняючи необхідність для компаній переглядати свої бізнес-моделі.

Окрім того, важливо враховувати, що конкурентоспроможність на глобальному ринку визначається не лише ціновими перевагами чи якістю продукції, а й здатністю компанії до інновацій, ефективного управління ресурсами, швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища, цифровізації процесів та відповідального ставлення до соціальних і екологічних аспектів.

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю формування нових підходів до оцінювання та забезпечення конкурентоспроможності компаній у довгостроковій перспективі, особливо в умовах постійної зміни ринкових умов, технологічних інновацій та глобальних економічних викликів. Практичне значення роботи полягає в можливості використання її висновків для розробки ефективних стратегій розвитку компаній, що прагнуть зміцнити свої позиції на світовому ринку.

Поняття конкурентоспроможності широко висвітлено в наукових працях, зокрема авторів Асан А. Ж [4], Білика Р. Р. [2], Виноградової О. В. [4], Довбні С. [8], Жалдака Г. П. [9] та інших. Дослідники акцентують увагу на адаптації до ринку, ефективності та розвитку, що зумовлює актуальність вивчення конкурентоспроможності компаній саме на глобальному ринку одягу, зокрема в сегментах мас-маркету та люкс.

Метою роботи є дослідження сутності та особливостей формування конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації та визначити ефективні стратегії її підвищення. Для досягнення поставленої мети виокремлено наступні **завдання дослідження**:

- охарактеризувати поняття конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації;
- дослідити економічну глобалізацію як рушійну силу розвитку компаній на глобальному ринку;
- провести аналіз фінансово-економічного стану компаній в контексті конкурентоспроможності;
- проаналізувати конкурентоспроможність компаній на глобальному ринку;
- розробити прогноз конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації;
- запропонувати стратегічні пріоритети розвитку конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації.

Об'єктом дослідження є компанії в умовах економічної глобалізації.

Предметом дослідження є процес формування конкурентоспроможності компанії в умовах економічної глобалізації.

Методи дослідження. У роботі використано метод порівняння, систематизації та синтезу (для вивчення понять конкуренції та конкурентоспроможності), графічний та табличний методи (для наочної ілюстрації вихідних даних та результатів розрахунку коефіцієнту

конкурентоспроможності та прогнозування), прогнозування та узагальнення експертних думок (при передбаченні показників конкурентоспроможності компаній на 2025 рік).

Інформаційну базу дослідження склали праці вітчизняних та зарубіжних науковців, що вивчали історію конкуренції та конкурентоспроможності, статистичні сайти, офіційні сайти компаній, офіційні сайти міжнародних організацій, фінансові звіти компаній, економічні журнали практичного спрямування, матеріали наукових та студентських конференцій, статті, монографії.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами: участь у кафедральних наукових дослідженнях за темою «Сучасні процеси глобалізації: рушійні сили, мегатренди, суперечності» (0113U006220).

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Основні положення і отримані результати дослідження оприлюднені на X міжнародній молодіжній науково-практичній інтернет-конференції «Наука і молодь у XXI сторіччі» (28 листопада 2024 року). Також результати дослідження були оприлюднені на XLVIII Міжнародній науковій студентській конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2024 рік «Актуальні питання розвитку науки та забезпечення якості освіти у XXI столітті» (10 квітня 2025 року).

Публікації: Kateryna Bender, Sarolta Bernat, Orosz Krisztina (2024) Economic globalization as a driving force for the development of companies in the global market: матеріали X Міжнародної молодіжної науково-практичної інтернет-конференції «Наука і молодь у XXI сторіччі» (28 листопада 2024 року). Полтавський університет економіки і торгівлі. С. 513-515 [66].

Бендер К., Чимириш, В. О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації XLVIII Міжнародна наукова студентська конференція за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2024 рік «Актуальні питання розвитку науки та забезпечення якості освіти у XXI столітті» (10 квітня 2025 року). Полтавський університет економіки і торгівлі. С. 616-618 [66].

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

1.1 Поняття конкурентоспроможності компанії в умовах економічної глобалізації

У сучасних умовах ринкової конкуренції ефективність підприємства залежить від його фінансового стану, прибутковості та здатності утримувати конкурентні позиції. Досягнення стабільних результатів вимагає адаптації до швидких змін у середовищі, інновацій, оптимізації витрат і пошуку нових ринків. Конкурентоспроможність – ключовий показник успішності, що визначає здатність протистояти викликам. Конкуренція охоплює взаємодію багатьох учасників, кожен із яких прагне до переваг через стратегії, інновації та гнучкість у змінних умовах.

Необхідно зазначити, що в науковому дискурсі поняття «конкуренція» часто є об'єктом інтерпретацій, що варіюються від класичних економічних підходів до сучасних теоретичних концепцій, що включають аспекти стратегічного менеджменту, інноваційних процесів, та адаптації до глобалізації. Визначення конкуренції часто має широкий спектр інтерпретацій, що призводить до певної теоретичної неоднозначності. Водночас, загальновизнано, що конкуренція є основним механізмом економічного розвитку, оскільки вона стимулює інновації, підвищує ефективність виробництва та забезпечує оптимальний розподіл ресурсів. Для глибокого аналізу конкурентоспроможності важливо враховувати не лише характеристики підприємства, а й соціально-економічні та технологічні умови ринку. Інтеграція макро- і мікроекономічних підходів дозволяє оцінити вплив зовнішніх факторів – політичної стабільності, глобальних трендів, цифровізації. Ефективне

вивчення конкурентоспроможності потребує комплексного аналізу ключових чинників: стратегічного управління, інновацій, технологій, фінансів та людського капіталу. Умови глобальної інтеграції змінюють суть конкуренції, вимагаючи нових наукових підходів до оцінки конкурентних переваг на всіх рівнях – від підприємства до країни [2]. Конкуренція – ключовий елемент ринкової економіки, що сприяє її розвитку та модернізації. Класики політичної економії, зокрема А. Сміт і Д. Рікардо, розглядали її як регулятор цін, якість продукції та прибутковості. Неокласики трактують конкуренцію як раціональну боротьбу за обмежені ресурси: споживачі прагнуть максимальної вигоди від витрат, а виробники – ефективного управління для досягнення цілей і залучення клієнтів [1]. Відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції» [10], конкуренція визначається як «змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку». Розглянемо узагальнені наукові підходи до трактування поняття конкурентоспроможності, що дозволяє глибше та всебічніше розкрити його зміст (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Наукові підходи до трактування поняття конкурентоспроможності

Автор	Визначення поняття
1	2
О. В. Виноградова, А. Ж. Асан, О. О. Чарна	Конкурентоспроможність підприємства являє собою економічну категорію, що характеризує здатність організації здійснювати виробництво конкурентоспроможної продукції, використовуючи свій потенціал краще, ніж конкуренти.
Г. П. Жалдак, А. Р. Мамаджанов	Конкурентоспроможність – це здатність підприємства утримувати й зміцнювати свої ринкові позиції за рахунок інноваційного розвитку, безпеки бізнесу, ефективної логістики та адаптивності до кризових умов

Продовження таблиці 1.1

1	2
Р. Р. Білик, А. Г. Сарафінчан	Конкурентоспроможність суб'єктів господарювання – це здатність адаптуватися до ринкових умов через розроблення комплексних стратегій, що охоплюють внутрішні процеси, зовнішнє співробітництво та політичну підтримку.
С. Довбня, К. Красіна	Конкурентоспроможність підприємства – це здатність ефективно функціонувати на ринку, пропонуючи товари, що відповідають запитам покупців за якістю, кількістю та асортиментом на більш вигідних умовах порівняно з конкурентами.

Джерело: складено автором на основі даних [2; 4; 8; 9].

В контексті даного дослідження поняття конкурентоспроможності вважливим є дослідження п'ять сил Портера (Porter's Five Forces). Концепція п'яти сил Портера є аналітичною моделлю, що застосовується для дослідження конкурентного середовища підприємства. Вона передбачає ідентифікацію та оцінювання п'яти ключових конкурентних сил, які впливають на розвиток будь-якої галузі, а також дає змогу виявити її сильні та слабкі сторони. Зазначена модель дає змогу пояснити, чому різні галузі демонструють різні рівні прибутковості.

Теоретичне підґрунтя моделі було розроблено професором Гарвардської школи бізнесу Майклом Е. Портером і вперше опубліковано у 1979 році в праці «Конкурентна стратегія: методи аналізу галузей і конкурентів».

Модель п'яти сил Портера може бути використана як інструмент для зовнішнього аналізу в межах SWOT-аналізу, зокрема для виявлення зовнішніх можливостей і загроз. Вона також широко застосовується з метою аналізу структури галузі при формуванні корпоративної стратегії. Універсальність моделі дає змогу адаптувати її до будь-якого сектора економіки задля глибшого розуміння рівня конкуренції та визначення бізнес-стратегії, спрямованої на зміцнення конкурентних переваг та забезпечення довгострокової прибутковості підприємства.

Модель п'яти сил Портера передбачає аналіз п'яти ключових чинників, які визначають рівень конкуренції в галузі та, відповідно, впливають на стратегічні позиції підприємства. До них належать: рівень конкуренції в галузі, загроза появи нових учасників ринку, вплив постачальників, вплив споживачів та ризик виникнення товарів-замінників.

Однією з найважливіших сил, що формує конкурентне середовище, є внутрішньогалузева конкуренція. Вона визначається кількістю конкуруючих компаній, а також ступенем їхньої здатності впливати на ринкові позиції одне одного. У разі значної кількості конкурентів і наявності схожих за якістю або ціновою політикою товарів і послуг зменшується цінова влада окремого підприємства. За таких умов компанії змушені вести активну боротьбу за споживача, знижуючи ціни або покращуючи якість. Натомість за низького рівня конкуренції підприємства мають більше можливостей встановлювати вигідні для себе ціни, диктувати умови співпраці та, як наслідок, отримувати вищі прибутки.

Наступним важливим фактором є загроза появи нових учасників на ринку. Потенційні конкуренти можуть істотно змінити баланс сил у галузі, особливо якщо для входу на ринок не потрібно значних ресурсів, спеціалізованих знань або часу. У таких випадках позиції чинних компаній стають менш стабільними, оскільки кожен новий гравець потенційно посилює конкуренцію, пропонуючи нові продукти, нижчі ціни чи інноваційні підходи. Проте якщо галузь характеризується високими бар'єрами для входу – такими як великі початкові інвестиції, регуляторні обмеження або високий рівень технологічної складності – це створює сприятливі умови для стабільного функціонування наявних підприємств. За таких обставин вони можуть довше зберігати свою конкурентну перевагу, встановлювати вищі ціни та укладати вигідні угоди.

Наступним чинником у моделі п'яти сил М. Портера є вплив постачальників на діяльність компанії. Суть цієї сили полягає в тому, наскільки постачальники здатні впливати на вартість і доступність ресурсів, необхідних для виробництва товарів чи надання послуг. Рівень такої влади визначається

низкою чинників, серед яких: кількість постачальників ключових компонентів, унікальність або незамінність ресурсів, а також витрати, пов'язані з переходом до альтернативного постачальника. Якщо на ринку домінує обмежене коло постачальників, підприємство опиняється в умовах високої залежності, що, своєю чергою, посилює позиції постачальників і дає їм змогу підвищувати ціни або встановлювати інші вигідні для них умови співпраці. Навпаки, за великої кількості постачальників та низьких витрат на зміну контрагента підприємства отримують більше можливостей контролювати витрати на виробництво та, відповідно, оптимізувати прибутковість.

Четверта сила в моделі Портера – це влада споживачів, що визначає здатність клієнтів впливати на ціни, якість товарів або послуг, а також на інші умови угод. Рівень цього впливу залежить від чисельності клієнтської бази, значущості кожного покупця для компанії, а також від витрат, які компанія несе у разі втрати клієнтів або необхідності залучення нових. У ситуації, коли ринок збуту формується переважно кількома великими покупцями, вони набувають потужної позиції в переговорах і можуть вимагати зниження цін чи покращення умов. У свою чергу, підприємства з розгалуженою мережею дрібних клієнтів мають більше простору для формування власної цінової політики, що дозволяє забезпечити стабільну рентабельність.

Останньою з п'яти конкурентних сил є загроза появи товарів-замінників. Цей чинник стосується наявності на ринку альтернативних продуктів або послуг, які можуть задовольнити ту саму потребу споживача. Якщо споживачі можуть легко замінити товар компанії іншим – подібним за функціональністю, але дешевшим або зручнішим – це значно знижує конкурентну силу компанії. Висока ймовірність переходу споживачів до альтернативних продуктів обмежує цінову свободу підприємства й змушує його шукати шляхи диференціації продукції або вдосконалення сервісу. Натомість за відсутності або мінімальній кількості таких замінників компанія має змогу реалізовувати товари за вигіднішими умовами та формувати цінову політику з позиції сили.

Отже, врахування та аналіз п'яти конкурентних сил М. Портера дозволяє підприємствам глибше зрозуміти структуру ринку, на якому вони функціонують, і відповідно адаптувати свою бізнес-стратегію з метою ефективного використання ресурсів, досягнення конкурентних переваг і забезпечення стабільного доходу для інвесторів. У контексті дослідження слід проаналізувати переваги та недоліки моделі п'яти сил Портера як інструменту стратегічного аналізу. Ця модель, запропонована Майклом Портером у 1979 році, зберігає актуальність у сучасних умовах і продовжує широко застосовуватись у практиці стратегічного менеджменту.

Серед основних переваг моделі п'яти сил варто виокремити її здатність сприяти глибшому розумінню конкурентного середовища, у якому функціонує компанія. Зокрема, вона дозволяє керівникам, аналітикам і стратегам ідентифікувати ключові фактори, що визначають інтенсивність конкуренції у галузі, а також проаналізувати, яким чином підприємство позиціонується стосовно своїх конкурентів, постачальників, споживачів, потенційних нових гравців і товарів-замінників. Незважаючи на те, що модель була розроблена понад чотири десятиліття тому, вона досі залишається ефективним інструментом, що дає змогу виявляти стратегічні переваги та ризики, з якими стикається компанія в ринковому середовищі.

Водночас, як і будь-яка аналітична система, модель п'яти сил має певні обмеження, що слід враховувати при її використанні. Одним із основних недоліків є ретроспективний характер аналізу: модель фіксує вже наявні умови та не враховує динамічних змін, зокрема швидкоплинності сучасного ринку, посиленої впливом глобалізаційних процесів. Така характеристика знижує ефективність інструменту в довгостроковій перспективі, оскільки він переважно орієнтований на короткотермінові стратегічні рішення.

Крім того, поширеною є помилка застосування моделі до окремої компанії, замість аналізу галузі в цілому, що суперечить початковій концепції Портера. Ще одним обмеженням є спрощений підхід до класифікації компаній: модель передбачає, що кожне підприємство функціонує в межах однієї галузі, хоча в

реальності багато сучасних компаній оперують у кількох секторах одночасно. Це ускладнює однозначне трактування конкурентних сил. Окрім того, у процесі аналізу модель зазвичай передбачає рівнозначну оцінку впливу всіх п'яти сил, хоча в окремих галузях деякі з них можуть бути значно менш релевантними або взагалі неактуальними.

Отже, модель п'яти сил Портера, попри її довготривале використання та аналітичну ефективність, потребує критичного осмислення та адаптації до умов сучасної багатокомпонентної економіки з урахуванням галузевої специфіки, глобальних трендів та особливостей бізнес-моделей компаній.

Аналіз сучасних наукових підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність» показав наявність спільних характеристик: орієнтація на нові можливості, зміцнення ринкових позицій, інноваційність, динамічність та цілеспрямованість. Відтак, конкурентоспроможність можна трактувати як безперервне суперництво між суб'єктами господарювання за досягнення спільних економічних цілей шляхом адаптації до змін ринку та підвищення ефективності діяльності (рис. 1.1).

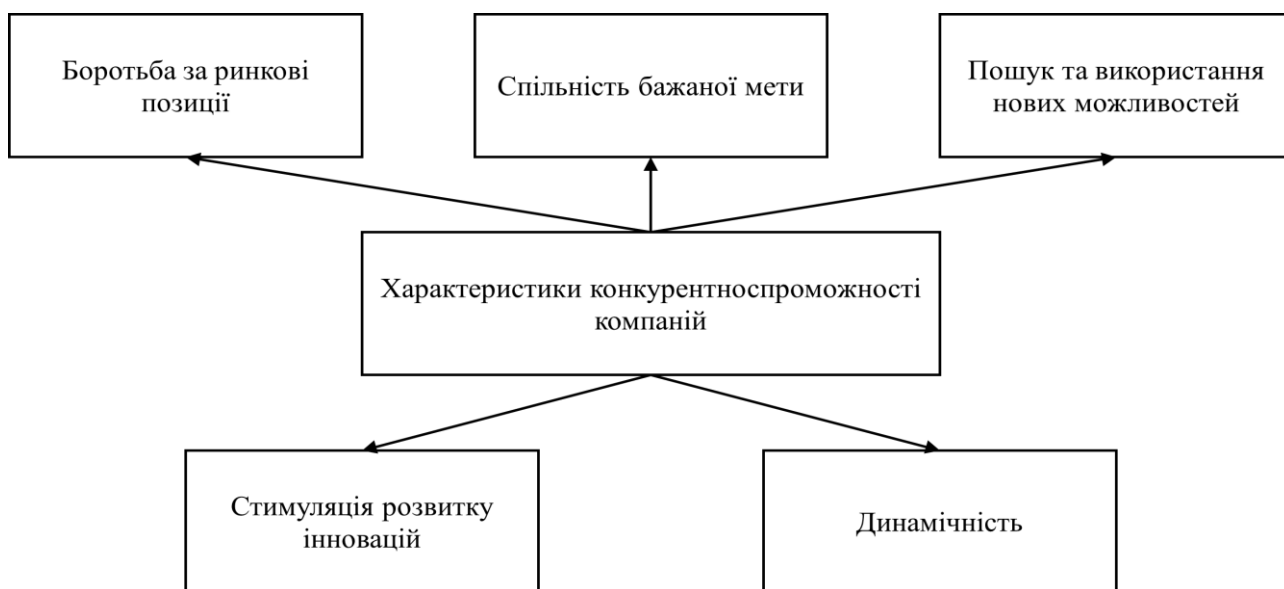


Рисунок 1.1 – Характеристика конкурентоспроможності компанії

Джерело: складено автором на основі даних [5].

У результаті проведеної структуризації поняття «конкурентоспроможність» можна зробити висновок, що науковці

демонструють схожі підходи до його інтерпретації. Усі визначення об'єднують розуміння конкурентоспроможності як здатності економічного суб'єкта ефективно функціонувати та змагатися з аналогічними суб'єктами в умовах ринкового середовища. Спільною рисою трактувань є орієнтація на досягнення високої якості продукції або послуг завдяки раціональному використанню наявних ресурсів [5].

Існують два основні підходи до розуміння конкурентоспроможності: орієнтація на задоволення потреб споживачів через створення конкурентних переваг та забезпечення ефективної операційної діяльності з урахуванням змін зовнішнього середовища. У першому випадку основну увагу приділяють диференціації продукту, підвищенню рівня обслуговування та іміджу бренду. У другому – ефективності внутрішніх бізнес-процесів, витратній структурі, гнучкості виробництва й адаптації до змін у технологіях чи попиті.

Конкурентоспроможність є багаторівневою категорією, що потребує оцінки факторів на кожному рівні для визначення сильних і слабких сторін та формування стратегічних рішень. На рівні продукції вона визначається її здатністю конкурувати за якістю, ціною та інноваційністю. Для компанії – це наявність конкурентних переваг, управлінських компетенцій, інвестиційної привабливості, інноваційного потенціалу та ефективного використання ресурсів. Водночас важливу роль відіграє здатність підприємства формувати довгострокову вартість, адаптуватися до нових умов та зміцнювати свою ринкову позицію.

У межах галузей і секторів економіки оцінюються продуктивність, темпи зростання, рівень конкуренції, інноваційний розвиток і доступ до ресурсів. На рівні країни чи регіону конкурентоспроможність асоціюється із здатністю залучати інвестиції, розвивати промисловість, підтримувати науково-дослідну базу, стимулювати експорт, туризм і підприємництво. Це визначається за такими макроекономічними показниками, як валовий внутрішній продукт на душу населення, рівень безробіття, обсяги експорту, індекси інноваційності, конкурентоспроможності.

У сучасній економічній літературі виокремлюється низка критеріїв, за якими здійснюється класифікація конкурентоспроможності (рис. 1.2). Основними ознаками для такої класифікації виступають масштаб економічного об'єкта, часові рамки прояву конкурентоспроможності, а також територіально-географічний контекст її реалізації.

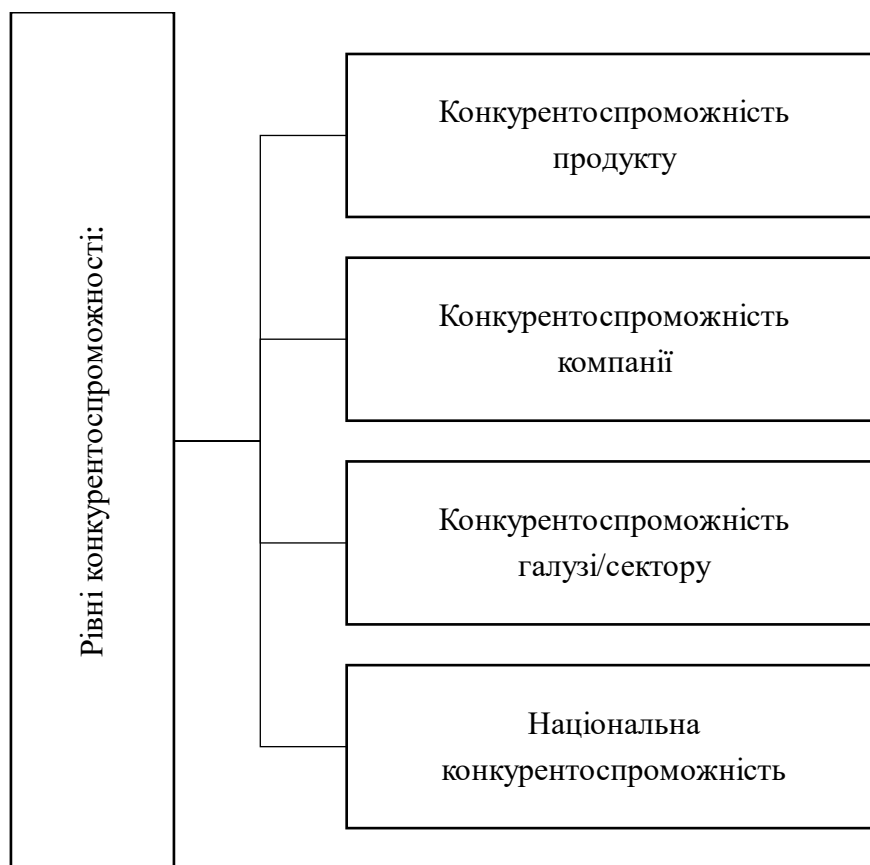


Рисунок 1.2 – Класифікація рівнів конкурентоспроможності

Джерело: складено автором на основі даних [9].

Необхідність класифікації поняття «конкурентоспроможність» зумовлена його складністю та багатогранністю. Це поняття охоплює такі характеристики, як економічна ефективність, якість продукції, інноваційність і частка на ринку. Класифікаційний підхід дозволяє системно аналізувати ці аспекти, сприяє глибшому розумінню явища та забезпечує обґрунтовану оцінку конкурентних позицій. Він також є важливим інструментом для порівняльного аналізу підприємств, галузей чи країн, дозволяючи виявляти сильні та слабкі сторони і формувати стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Крім того, класифікація допомагає визначити пріоритети розвитку, виявити проблемні зони та можливості зростання, а також забезпечити ефективне управління за допомогою чітких метрик і стандартів. Це сприяє прийняттю обґрунтованих стратегічних рішень, адаптованих до специфіки кожного об'єкта.

У процесі дослідження було узагальнено наукові підходи до понять «конкуренція» і «конкурентоспроможність», що дозволило точніше відобразити їхню суть і взаємозв'язок. Конкуренція трактується як постійне суперництво суб'єктів господарювання за досягнення подібних цілей, що стимулює їх до вдосконалення продукції, інновацій і ефективного управління. Вона не лише визначає позиції на ринку, а й забезпечує динаміку розвитку всієї економіки.

Аналіз поняття конкурентоспроможності дозволяє виокремити кілька основних напрямів для подальших досліджень. Один із них полягає у вивченні впливу окремих факторів, таких як ресурси, інновації та інвестиції, на рівень конкурентоспроможності в межах різних економічних систем. Це дає змогу точніше визначити, які чинники мають вирішальне значення у забезпеченні переваг підприємств та країн. Іншим важливим напрямом є розробка системи індикаторів, що дозволяють об'єктивно оцінювати й порівнювати конкурентоспроможність на основі не лише економічних, а й соціальних, технологічних та екологічних критеріїв. Такі комплексні показники забезпечують глибше розуміння конкурентних позицій суб'єктів господарювання.

Крім того, актуальним є дослідження взаємозв'язку конкурентоспроможності з такими економічними показниками, як прибутковість, зайнятість населення та рівень інвестицій в інфраструктуру, що дозволяє оцінити вплив конкурентних переваг на стабільність і розвиток. Особливої уваги потребує аналіз впливу глобалізації, цифровізації та інших сучасних тенденцій, які суттєво трансформують принципи функціонування ринку і змушують підприємства швидко адаптуватися до змін. Також дедалі важливішим стає урахування соціальної відповідальності та екологічної безпеки,

оскільки ці аспекти істотно впливають на загальну оцінку конкурентоспроможності.

Загалом конкурентоспроможність – це складне, багатовимірне поняття, яке охоплює економічні, соціальні, технологічні та інституційні компоненти. Вона визначає здатність підприємств і країн не лише ефективно функціонувати в умовах ринку, а й адаптуватися до змін, впроваджувати інновації та забезпечувати сталий розвиток як на національному, так і на міжнародному рівні.

1.2 Економічна глобалізація як рушійна сила розвитку компанії на глобальному ринку

Глобалізація є однією з основних тенденцій сучасного розвитку, яка істотно трансформує структуру світової економіки та впливає на функціонування національних економічних систем. В умовах швидкого прогресу інформаційних технологій, зростання міжнародної торгівлі, підвищення мобільності капіталу та робочої сили, національні економіки стикаються з новими викликами, що вимагають перегляду традиційних економічних моделей. З одного боку, глобалізація створює нові можливості для економічного зростання, інновацій та інтеграції на глобальні ринки. З іншого боку, вона також супроводжується ризиками, такими як нерівномірність економічного розвитку, посилення конкуренції, зростання залежності від зовнішніх факторів і загрози екологічної стабільності. У сучасних економічних моделях необхідно враховувати ці зміни, хоча багато національних економік зустрічаються з труднощами адаптації до глобалізаційних процесів. Виникає потреба в дослідженні впливу глобалізації на економічні моделі, щоб визначити, які зміни необхідні для забезпечення сталого розвитку та підтримки конкурентоспроможності. Особливо актуальною є проблема розробки

оптимальних стратегій для мінімізації ризиків і максимізації вигод, що відкриваються перед економічними суб'єктами в умовах глобалізації.

Сьогодні глобалізація є однією з визначальних характеристик сучасної світової економічної системи, яка суттєво впливає на динаміку та напрями розвитку як окремих держав, так і міжнародного співтовариства загалом. Цей процес уособлює зростаючу взаємозалежність національних економік, що проявляється через розширення транснаціональної торгівлі, мобільність капіталів, інтеграцію фінансових ринків, обмін технологіями та посилення взаємодії між суб'єктами господарювання різних країн.

Глобалізація фактично трансформувала традиційні уявлення про економічний прогрес, змусивши переглянути багато базових положень, що лежать в основі класичних економічних теорій. У контексті сучасної парадигми вважається, що жоден економічний, політичний, правовий чи соціальний процес не може бути розглянутий ізольовано, без урахування комплексного впливу глобального середовища. Це зумовлює необхідність міждисциплінарного підходу до аналізу глобалізаційних змін.

Слід зазначити, що вплив глобалізації поширюється не лише на економіку, а й охоплює широкий спектр соціального життя, включаючи освіту, культуру, комунікації, екологічні стандарти, трудові відносини тощо. При цьому складність і суперечливість самого процесу глобалізації відображають не лише його багатовимірність, а й різні рівні соціально-економічного розвитку країн та регіонів, що беруть у ньому участь. Відтак, глобалізація є не просто економічною категорією, а багатоаспектним явищем, яке визначає напрями трансформації сучасних суспільств і виступає дзеркалом стану їхніх економічних систем [6].

Процес глобалізації сприяє поглибленню міжнародного поділу праці між різними регіонами та країнами, що є наслідком оптимізації цін та підвищення продуктивності праці. Глобалізація є процесом, у ході якого національні кордони стають менш помітними, здійснюється інтеграція економік, технологій, культур та управлінських систем, що призводить до формування складних взаємовідносин, які посилюють взаємозалежність між державами. Мережі

зв'язків, що виникають у процесі глобалізації, підтримуються різноманітними потоками, включаючи людей, інформацію, ідеї, товари та капітали [16]. Глобалізація охоплює інтеграцію економік різних країн, що супроводжується зростанням міжнародної торгівлі, інвестицій та технологічного обміну, що, в свою чергу, посилює взаємозалежність між країнами та впливає на структуру національних економік і їх конкурентоспроможність.

Глобалізація – це процес інтеграції та взаємодії країн і економік у глобальному контексті. Вона відкриває як значні можливості, так і серйозні виклики для сучасних економічних моделей [1]. Окрім того, глобалізація є однією з найвпливовіших тенденцій нашого часу, що значною мірою трансформує економічні моделі та впливає на розвиток як національних економік, так і на глобальному рівні. Ефективне функціонування економічних систем у нових умовах значною мірою залежить від їх здатності адаптуватися до викликів глобалізації, використовуючи її можливості для забезпечення сталого розвитку.

Глобалізація сприяла змінам у традиційних економічних моделях, зокрема, змінилася структура міжнародної торгівлі, характер виробничих процесів і потоки капіталу. В результаті глобалізаційних процесів спостерігається зростання взаємозалежності національних економік, що вимагає від країн адаптації до глобальних стандартів і норм.

Це спричинило появу нових економічних моделей, серед яких можна виділити:

- модель відкритої економіки, в рамках якої значна частина сучасних економік розвивається за принципом відкритості, де експортно-імпортні операції займають ключову роль. Така модель сприяє розвитку високоефективних підприємств, орієнтованих на глобальний ринок, але водночас збільшує залежність від зовнішніх факторів, зокрема коливань світових цін і політичної нестабільності.

- глобальні виробничі мережі, де глобалізація стимулювала створення глобальних ланцюгів постачань, що призвело до поділу виробничих процесів

між різними країнами. Ця модель дозволяє знижувати витрати і підвищувати конкурентоспроможність, але створює вразливість до збоїв у постачанні через політичні або природні фактори.

– модель знаннєвої економіки, у якій глобалізація сприяє активному обміну знаннями та технологіями, що стимулює розвиток економік, орієнтованих на інновації. У такій моделі знання стають ключовим ресурсом, що підвищує значення інвестицій у людський капітал і науку [7].

Глобалізація має значний вплив на сучасні економічні моделі, створюючи нові виклики та можливості для національних економік. Це явище характеризується взаємозалежністю економік, що виникає внаслідок обміну товарами, послугами та капіталом. Вона може мати як позитивні, так і негативні наслідки для економічного розвитку (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Вплив глобалізації на економічні моделі компанії

Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Розширення ринків: Глобалізація дає можливість компаніям виходити на нові ринки, що сприяє зростанню їх конкурентоспроможності та збільшенню доходів.	Економічна нерівність: Глобалізація може призвести до нерівномірного розподілу економічних вигод, що в свою чергу викликає соціальні та економічні конфлікти.
Технологічний обмін: Глобалізація сприяє швидкому обміну технологіями та інноваціями, що дозволяє підвищити ефективність виробничих процесів.	Залежність від зовнішніх ринків: Країни стають вразливими до глобальних економічних коливань, що може загрожувати їх економічній стабільності.
Доступ до ресурсів: Глобалізація надає країнам доступ до необхідних ресурсів та капіталу, що є важливим для розвитку національних економік.	Втрата культурної ідентичності: Глобалізація може призвести до розмивання місцевих культур і традицій через домінування глобальних брендів та культурних продуктів.

Джерело: складено автором на основі даних[15].

Одним із важливих позитивних наслідків глобалізаційних процесів для України є можливість активної участі у міжнародних коопераційних проєктах, що сприяє інтеграції національної економіки у світову господарську систему.

Така участь відкриває нові перспективи для формування міждержавних економічних зв'язків, передачі технологій, обміну знаннями та залучення інновацій. Зокрема, включення українських підприємств до глобальних виробничих і логістичних ланцюгів створює умови для підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Кооперація в межах міжнародних проєктів значно підвищує інвестиційну привабливість країни, оскільки демонструє її відкритість до зовнішніх партнерств, стабільність економічної політики та прагнення до модернізації внутрішніх виробничих процесів. Іноземні інвестори, орієнтуючись на зниження ризиків і можливість довгострокового прибутку, все охочіше вкладають кошти в ті країни, що демонструють активну участь у глобалізаційних ініціативах.

Крім того, глобалізація сприяє полегшенню доступу до зарубіжних ринків через поступове зниження тарифних та нетарифних бар'єрів, що відбувається в рамках міжнародних угод і торговельних союзів. Для України це означає не лише розширення експортних можливостей, а й зростання обсягів зовнішньоторговельного обороту, диверсифікацію торгових партнерів і загальне посилення її економічної інтеграції у глобальні процеси [14].

Однак глобалізація має й негативні наслідки, серед яких можна виокремити домінування економічно розвинутих країн, що призводить до пригнічення розвитку певних секторів національної економіки, які, через імпортозаміщення, виявляються неготовими до міжнародної конкуренції. Крім того, глобалізація сприяє зростанню соціальної нерівності в порівнянні з економічно успішними країнами та поглиблює нерівність у таких сферах, як зайнятість, продуктивність праці та рівень матеріального добробуту [6].

Зі зміною економічних моделей, зумовлених глобалізацією, економічні суб'єкти стикаються з низкою нових викликів, зокрема:

- глобальна конкуренція – зростання міжнародної конкуренції створює тиск на підприємства, змушуючи їх впроваджувати інновації та підвищувати ефективність для збереження конкурентних позицій. Це також може призвести до витіснення менш конкурентоспроможних компаній з ринку.

– нерівномірність економічного розвитку – глобалізація поглиблює нерівномірність між країнами та регіонами, оскільки багатші країни краще використовують глобальні можливості, тоді як менш розвинуті країни стикаються з проблемами адаптації до нових умов.

– зміна характеру праці – автоматизація та розвиток інформаційних технологій змінюють характер праці, знижуючи попит на низькокваліфіковану робочу силу. Це призводить до зростання безробіття та вимагає реформування систем освіти для підготовки кваліфікованих кадрів нового типу.

– екологічні виклики – глобалізація посилює тиск на природні ресурси, що може спричинити погіршення екологічної ситуації. Це вимагає від держав та бізнесу впровадження принципів сталого розвитку, орієнтованих на збереження навколишнього середовища [12].

Сучасні трансформації економічних моделей, зумовлені процесами глобалізації, створюють нові виклики для суб'єктів економічної діяльності, які змушені адаптуватися до високого рівня динаміки та непередбачуваності глобального ринкового середовища. Посилення міжнародної конкуренції обумовлює необхідність постійного впровадження інновацій, технологічного оновлення та підвищення ефективності виробничих процесів, щоб зберегти або зміцнити конкурентні позиції на світовому ринку. У таких умовах підприємства повинні не лише оптимізувати витрати, а й орієнтуватися на гнучкість, швидке реагування на зміни зовнішнього середовища та стратегічне планування з урахуванням глобальних тенденцій. Одночасно глобалізація поглиблює соціально-економічну нерівність між країнами з різним рівнем розвитку. Розвинуті держави, володіючи доступом до інтелектуального капіталу, сучасних технологій та фінансових ресурсів, ефективніше використовують переваги відкритої економіки, тоді як менш розвинені країни часто стикаються з труднощами адаптації до нових умов, втрачають конкурентоспроможність у традиційних секторах та зазнають посилення залежності від зовнішніх чинників. Це призводить до зростання розриву в рівні доходів, доступі до освіти, технологій і соціальних благ.

Особливу актуальність набуває зміна характеру праці під впливом автоматизації, цифрових технологій і штучного інтелекту. Ці процеси зменшують попит на низькокваліфіковану робочу силу, що у свою чергу спричиняє структурне безробіття, зниження зайнятості в традиційних галузях та зростання соціальної напруги. У відповідь на це постає необхідність глибокої трансформації системи освіти й професійної підготовки, з акцентом на розвиток цифрових компетенцій, гнучких навичок і міждисциплінарного мислення. Окрему загрозу становить зростаючий тиск на природні ресурси, викликаний глобальним споживанням і індустріалізацією. Ця тенденція вимагає від урядів, бізнесу та суспільства впровадження сталих екологічних практик, розвитку зеленої економіки та переходу до циркулярного виробництва. Це важливо як для збереження довкілля, так і для економічної стабільності та міжпоколінньої справедливості. Попри ці виклики, глобалізація відкриває значні можливості для економічних суб'єктів (рис. 1).



Рисунок 1.3 – Нові можливості в умовах глобалізації

Джерело: складено автором на основі даних [13].

Глобалізація сприяє швидкому поширенню економічних та фінансових криз, з якими багато країн не в змозі ефективно впоратися. Деякі регіони світу виявляються неконкурентоспроможними в умовах глобальної економіки. Одним із негативних наслідків є загострення етнічних конфліктів, оскільки націоналістичні рухи виступають проти глобалізаційних процесів. Суть націоналізму полягає в ідентифікації особистості з нацією або конкретною державою, тоді як глобалізація сприяє формуванню ідентичності на рівні світової спільноти, не прив'язуючи її до конкретної нації [10].

На початку XXI століття спостерігалася тенденція до інтеграції економік розвинених країн з економіками країн, що розвиваються, через прямі інвестиції, зменшення торговельних бар'єрів та проведення економічних реформ, а в багатьох випадках також через імміграцію. Важливо зазначити, що спеціалізація в багатих країнах базується на порівняльних перевагах, створених зусиллями громадян, тоді як у бідних країнах вона більше залежить від природних порівняльних переваг.

У 2023 році Україна посіла 44 місце в рейтингу Індексу рівня глобалізації країн світу (рис.1.4)

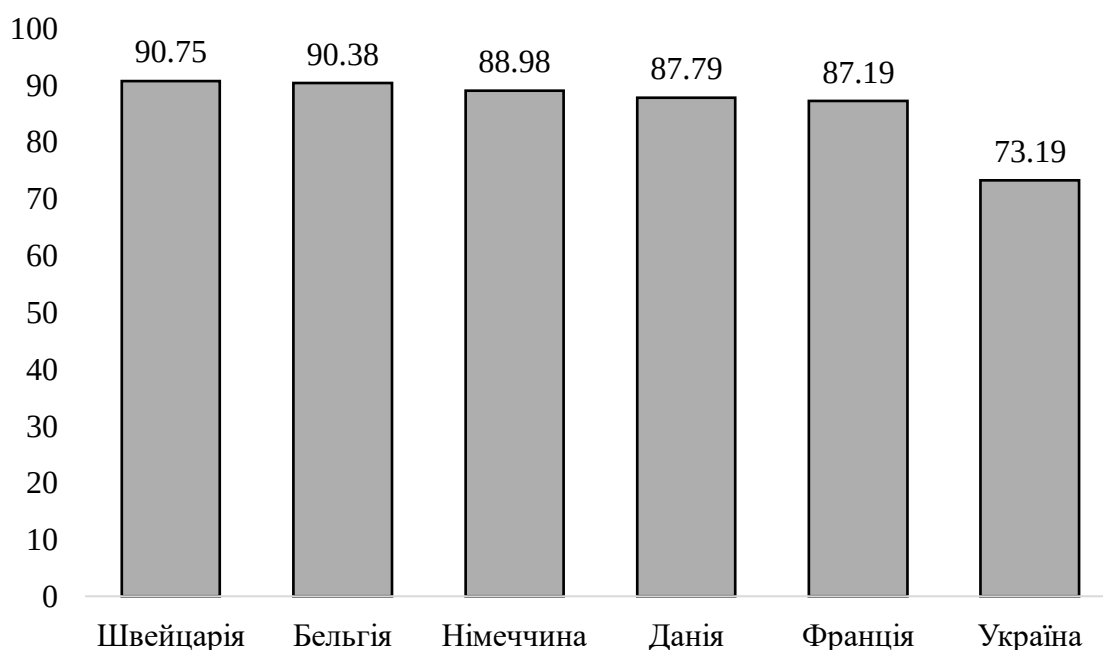


Рисунок 1.4 – Індекс глобалізації окремих країн світу у 2023 р.

Джерело: складено автором на основі даних [17].

Процес глобалізації здійснює значний вплив на національну економіку, відкриваючи як нові можливості, так і виклики для розвитку. Одним із важливих позитивних наслідків глобалізаційних процесів для України є залучення іноземних інвестицій, що сприяє модернізації виробничих потужностей, впровадженню новітніх технологій та збільшенню конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Це, в свою чергу, веде до прискорення економічного зростання та підвищення рівня життя населення. Іноземні інвестиції також забезпечують доступ до сучасних знань, інноваційних практик та капіталу, що сприяє розвитку різних галузей економіки та покращенню інфраструктури. Однак, поряд з позитивними аспектами, глобалізація може створювати й певні економічні виклики, зокрема у вигляді посилення зовнішньої конкуренції та необхідності адаптації національної економіки до глобальних стандартів [15].

Для забезпечення стабільного економічного розвитку України важливо орієнтувати економіку на довгострокові цілі та трансформувати наявні проблеми в стратегії середньо- та довгострокового планування. Ефективне управління інвестиційним кліматом на макрорівні є необхідною умовою для сталого розвитку. Питання активізації інвестиційного процесу в Україні є предметом постійних наукових обговорень, де особлива увага приділяється дослідженню чинників формування сприятливого інвестиційного клімату, розробці методів діагностики управління інвестиційним кліматом та аналізу різних аспектів інвестиційного процесу на рівнях мікро-, мезо- та макроекономіки [11].

Крім того, важливим аспектом є забезпечення інституційної стабільності та правової визначеності, що сприятиме зміцненню довіри з боку інвесторів і створенню умов для сталого економічного зростання. Інтеграція України в глобальні економічні процеси повинна супроводжуватися активною державною політикою, яка стимулюватиме розвиток інноваційної економіки, підвищення конкурентоспроможності національних підприємств та залучення стратегічних інвесторів для модернізації основних секторів економіки.

Вплив глобалізації на сучасні економічні моделі є багатоаспектним. Глобалізація сприяє заглибленню економічних зв'язків між країнами, що веде до

формування єдиного світового ринку. Це дозволяє країнам спеціалізуватися на виробництві товарів і послуг, у яких вони мають конкурентні переваги, водночас збільшуючи їхню залежність від зовнішніх факторів.

Глобалізація стимулює поширення транснаціональних корпорацій і зміну традиційних виробничих моделей. Виробничі процеси та ланцюги постачання стають дедалі більш дистрибуційними на глобальному рівні, що знижує витрати, але також підвищує вразливість до глобальних економічних шоків. Вона також активізує конкуренцію між компаніями та країнами, що призводить до підвищення ефективності виробництва, впровадження нових технологій і інновацій. Водночас це може спричиняти зростання нерівності між країнами та всередині них, оскільки не всі економіки мають рівний доступ до ресурсів і технологій.

Глобалізація змушує країни адаптувати свої економічні моделі та політики до глобальних стандартів і вимог, що може сприяти стабільності та розвитку, але також обмежувати суверенітет у прийнятті рішень. Лібералізація фінансових ринків сприяє вільному руху капіталу між країнами, що може стимулювати економічне зростання через залучення іноземних інвестицій, але в той же час може призвести до фінансових криз, оскільки глобальні фінансові ринки стають більш нестабільними та взаємозалежними.

Глобалізація є надзвичайно потужним і комплексним чинником, що визначає розвиток сучасних економічних моделей. Вона охоплює широкий спектр аспектів, зокрема економічний, соціальний, політичний та культурний, і має значний вплив на інтеграцію різних країн і регіонів у єдину світову систему. Глобалізація створює нові можливості для розвитку, інновацій та економічного процвітання, водночас несе за собою і численні виклики, що потребують глибокого наукового аналізу та обґрунтованих стратегічних підходів.

У цьому контексті важливо зазначити, що глобалізація надає країнам та компаніям широкі можливості для розширення ринків збуту, залучення інвестицій, технологічного прогресу та підвищення конкурентоспроможності. Однак, поряд з перевагами, глобалізація також може призводити до посилення

економічної нерівності, зростання соціальних і культурних напружень, а також до порушення екологічної рівноваги. Ці виклики вимагають адекватної реакції на рівні державної політики та управління.

Країни та компанії, що прагнуть ефективно адаптуватися до умов глобалізації, повинні застосовувати інноваційні методи та стратегії, спрямовані на використання переваг глобалізаційних процесів, одночасно з мінімізацією потенційних ризиків. Адаптація включає в себе розвиток технологій, посилення інфраструктури, модернізацію освітніх та соціальних систем, а також забезпечення сталого розвитку. Водночас необхідно враховувати соціальні, економічні та екологічні фактори, що можуть мати як короткострокові, так і довгострокові негативні наслідки.

Лише за умов наявності збалансованої стратегії, яка поєднує ефективне використання глобалізаційних можливостей і відповідальне ставлення до ризиків та наслідків, можна забезпечити стабільний і сталий розвиток. Стратегії, засновані на принципах сталого розвитку та соціальної відповідальності, здатні забезпечити максимізацію вигод від глобалізації та зменшити її потенційно негативний вплив на економіку, суспільство та навколишнє середовище.

Економічна глобалізація виступає потужним рушієм трансформації економічних моделей та підходів до ведення бізнесу в умовах зростаючої міжнародної інтеграції. Глобалізація стимулює конкуренцію, сприяє поширенню інновацій, формуванню глобальних виробничих ланцюгів і залученню капіталу, що в сукупності підвищує конкурентоспроможність компаній. Водночас вона ставить перед економічними суб'єктами низку викликів: зростання залежності від зовнішніх ринків, екологічні ризики, нерівність у доступі до технологій та ресурсів, загострення соціальних диспропорцій.

У сучасних умовах компанії, що прагнуть до довготривалого успіху, повинні активно адаптуватися до глобалізаційних процесів шляхом впровадження інновацій, диверсифікації ринків, екологізації виробництва та інституційного оновлення. Важливу роль у цьому процесі відіграє інтеграція національних економік у світові економічні системи через міжнародну торгівлю,

інвестиції, участь у глобальних ініціативах та коопераційних проєктах. Отже, економічна глобалізація виступає не лише викликом, а й можливістю для трансформації компаній у більш гнучкі, стійкі та конкурентоспроможні структури в глобальному масштабі.

Висновки до розділу 1

Конкурентоспроможність є багатогранною категорією, яка охоплює економічні, управлінські, технологічні та соціальні аспекти діяльності компанії. Вона відображає здатність підприємства не лише ефективно функціонувати в умовах ринкової конкуренції, але й адаптуватися до динамічних змін глобального середовища, впроваджувати інновації, формувати унікальні конкурентні переваги та досягати сталого зростання. У науковій літературі поняття конкурентоспроможності трактується як здатність компанії забезпечувати вищу ефективність порівняно з конкурентами завдяки кращому використанню ресурсів, стратегічному управлінню, інноваційності продукції та адаптивності до зовнішніх змін. Конкурентоспроможність виявляється на різних рівнях – від окремого товару до національної економіки – і потребує системної оцінки як внутрішніх можливостей, так і зовнішніх загроз. Її формування неможливе без врахування впливу глобалізаційних процесів, цифровізації, змін у споживчих потребах і екологічних обмежень.

Економічна глобалізація виступає рушійною силою змін у сучасному світі та чинником, що формує нові орієнтири для національних економік і компаній. Вона забезпечує ширший доступ до міжнародних ринків, капіталу, технологій і знань, що дозволяє підприємствам оптимізувати витрати, модернізувати виробництво та підвищувати ефективність управління. Участь у глобальних виробничих ланцюгах сприяє інтеграції в міжнародне середовище та розширює стратегічні можливості для бізнесу.

Водночас глобалізація створює і низку викликів: зростаючу конкуренцію, нестабільність зовнішніх ринків, ризики залежності від імпорту критичних ресурсів, соціальну нерівність та екологічні загрози. Ці процеси особливо відчутні в країнах, економіки яких лише адаптуються до глобальних стандартів. У таких умовах компанії мають бути здатними до гнучкого стратегічного планування, інноваційного розвитку, диверсифікації ринків і впровадження принципів сталого розвитку.

Особливо важливою є адаптація економічних моделей до нових глобалізаційних умов. Це включає перехід до моделей відкритої економіки, знаннєвої економіки, використання глобальних виробничих мереж, активне впровадження цифрових технологій та інвестиції в людський капітал.

Таким чином, глобалізація виступає багатовимірним процесом, який з одного боку створює нові економічні можливості, а з іншого – вимагає від компаній стратегічної мобільності, технологічної модернізації та підвищеної конкурентоспроможності. Ефективна адаптація до глобалізаційних викликів є передумовою для сталого економічного розвитку та успішного функціонування компаній у міжнародному середовищі.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

2.1. Оцінка фінансово-економічного стану компаній в контексті конкурентоспроможності

У сучасних умовах глобалізації питання забезпечення конкурентоспроможності компаній набуває особливої актуальності. Будь-яка підприємство, що функціонує на глобальному ринку, апріорі є конкурентоспроможним, однак підтримання та підвищення цього рівня є ключовим стратегічним завданням. У зв'язку з цим надзвичайно важливим є проведення ґрунтовного аналізу основних тенденцій і сучасних підходів до забезпечення конкурентоспроможності провідних компаній, що діють у глобальному конкурентному середовищі.

Нами було обрано 15 компаній з 5 різних напрямів діяльності: автомобільної промисловості, індустрія спортивного одягу та взуття, індустрія споживчої електроніки, індустрія харчових продуктів та напоїв, індустрія предметів розкоші. До автомобільної промисловості відносяться компанії: Volkswagen, Toyota, Tesla; до індустрії спортивного одягу та взуття ми віднесли компанії Nike, Adidas, Puma; до індустрії споживчої електроніки відносяться компанії Samsung Electronics, Apple, Lenovo; до індустрії харчових продуктів та напоїв відносяться компанії McDonald's, Starbucks, PepsiCo; до індустрії предметів розкоші відносяться Louis Vuitton, Burberry, Christian Dior.

В дослідженні конкурентоспроможності зазначених компаній були використані балансовий звіт та звіт про фінансові результати (додаток А, додаток Б, додаток В, додаток Г, додаток Д, додаток Е, додаток Ж, додаток И, додаток К, додаток Л, додаток М, додаток Н, додаток П, додаток Р, додаток С,

додаток Т), оскільки ці звіти є надзвичайно важливими документами для будь-якої компанії, та є основною фінансовою звітності. Дослідження проводилися у період з 2022 по 2024 рік (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Volkswagen, млн дол. США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	23,07	24,10	22,92
Операційний дохід (попередній рік)	19,32	23,07	24,10
Витрати на реалізацію, загальні	229,54	264,06	268,36
Загальний капітал	178,33	189,19	196,73
Загальні активи	564,01	600,65	632,91
Загальна сума зобов'язань	385,69	411,46	436,17
Сума оборотних активів	224,16	239,64	245,23
Загальна сума поточних зобов'язань	182,72	206,04	217,04
Чистий дохід	15,46	16,53	11,35
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	27,87	30,32	31,35

Джерело: складено автором на основі даних [18; 19].

У період з 2022 по 2023 рік компанія демонструвала помірне зростання операційного доходу – з 23,07 млн дол. США до 24,10 млн дол. США. Проте вже у 2024 році дохід знизився до 22,92 млн дол. США, що може свідчити про зменшення продажів або ускладнення ринкових умов. Чистий дохід теж змінювався: у 2023 році зріс до 16,53 млн дол. США, але у 2024 році суттєво впав до 11,35 млн дол. США. Це зниження доходу супроводжувалося збільшенням загальних витрат на реалізацію – з 264,06 млн дол. США у 2023 році до 268,36 млн дол. США у 2024. Поточні зобов'язання також збільшувалися, з 182,72 млн дол. США у 2022 до 217,04 млн дол. США у 2024.

Компанія нарощує активи, капітал і оборотні ресурси, але одночасно зростають витрати та зобов'язання, а операційний дохід і чистий прибуток у 2024 році зменшуються. Це може свідчити про погіршення ефективності витратної політики та необхідність оперативного аналізу структури витрат для стабілізації прибутковості. Для порівняння тенденцій у межах автомобільної

промисловості доцільно також проаналізувати фінансово-економічні показники компанії Toyota за аналогічний період (додаток Т).

Операційний дохід у 2023 році знизився з 2995,71 млн дол. США, але у 2024 році різко зріс до 5354,70 млн дол. США – майже вдвічі порівняно з попереднім роком. Це свідчить про значне збільшення продажів або інших операційних доходів у 2024 році. Чистий дохід повторює цю тенденцію: він знизився з 2850,11 млн дол. США у 2022 році до 2451,32 млн дол. США у 2023 році, а потім суттєво виріс до 4944,93 млн дол. США у 2024 році. Це свідчить про значне поліпшення прибутковості компанії у 2024 році. Загальний капітал збільшився з 27154,82 млн дол. США у 2022 році до 35239,34 млн дол. США у 2024 році, що свідчить про зміцнення фінансової бази компанії. Загальні активи також зросли з 67688,77 млн дол. США до 90114,30 млн дол. США за цей період, а зобов'язання збільшилися з 40533,95 млн дол. США до 54874,96 млн дол. США. Поточні активи та поточні зобов'язання зросли, що свідчить про розширення операційної діяльності та відповідне збільшення оборотних коштів і короткострокових зобов'язань.

Компанія демонструє значне зростання операційного доходу та чистого доходу у 2024 році після невеликого спаду у 2023 році. Незважаючи на зростання витрат, фінансові показники свідчать про успішне розширення бізнесу і покращення прибутковості. Зростання капіталу і активів підтверджує зміцнення фінансової позиції. Загалом, ситуація виглядає позитивною, проте варто стежити за ростом зобов'язань і контролювати витрати. Наступним прикладом для аналізу в межах автомобільної промисловості є компанія Tesla, яка відзначається динамічним розвитком, активним впровадженням інноваційних технологій і стрімким зростанням на глобальному ринку (додаток Т).

Операційний дохід компанії знизився з 13,69 млн дол. США у 2022 році до 7,66 млн дол. США у 2024 році, при цьому у 2023 році він також зменшився – до 8,89 млн дол. США. Це свідчить про стійке падіння доходів протягом трьох років. Чистий дохід зростав з 12,56 млн дол. США у 2022 році до 15 млн дол. США у 2023 році, але потім різко впав до 7,09 млн дол. США у

2024 році. Падіння доходу у 2024 році є суттєвим і свідчить про погіршення фінансових результатів. Витрати на реалізацію збільшувались кожного року: з 60,61 млн дол. США у 2022 році до 80,24 млн дол. США у 2024 році, що значно перевищує операційний дохід. Загальна сума зобов'язань також збільшувалась, досягнувши 48,39 млн дол. США у 2024 році.

Компанія демонструє падіння операційного доходу і чистого доходу у 2024 році після зростання чистого доходу в 2023 році. При цьому загальні витрати (особливо на реалізацію) значно перевищують доходи, що негативно впливає на фінансову стабільність. Зростання активів і капіталу свідчить про розширення компанії, але збільшення зобов'язань разом з падінням доходу може бути сигналом потенційних фінансових ризиків. Потрібен перегляд витратної політики для покращення прибутковості. Наступним об'єктом дослідження є компанія Nike – один із світових лідерів у сфері виробництва спортивного одягу та взуття (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Nike, млн дол. США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	6,68	5,92	6,75
Операційний дохід (попередній рік)	7,23	6,68	5,92
Витрати на реалізацію, загальні	25,23	28,93	28,41
Загальний капітал	15,28	14,00	14,43
Загальні активи	40,32	37,53	38,11
Загальна сума зобов'язань	25,04	23,53	23,68
Сума оборотних активів	28,21	25,20	25,38
Загальна сума поточних зобов'язань	10,73	9,26	10,59
Чистий дохід	6,05	5,07	5,70
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	14,80	16,38	16,20

Джерело: складено автором на основі даних [24; 25].

Операційний дохід у 2023 році знизився до 5,92 млн дол. США порівняно з 6,68 млн дол. США у 2022 році, але у 2024 році зріс до 6,75 млн дол. США. Тобто доходи компанії демонструють незначні коливання із невеликим

відновленням у 2024 році. Загальний капітал незначно коливався, знизившись у 2023 році до 14 млн дол. США і трохи відновившись до 14,43 млн дол. США у 2024 році. Загальні активи знизились з 40,32 млн дол. США у 2022 році до 37,53 млн дол. США у 2023 році, потім незначно збільшились до 38,11 млн дол. США у 2024 році. Зобов'язання залишаються стабільними: загальні зобов'язання близько 23-25 млн дол. США, поточні зобов'язання – близько 9-10,6 млн дол. США. Витрати на продаж, загальні та адміністративні трохи зросли у 2023 році (до 16,38 млн дол. США), у 2024 році незначно знизились до 16,20 млн дол. США.

Фінансові показники компанії за три роки залишаються відносно стабільними з незначними коливаннями доходів і витрат. Після зниження доходів і чистого доходу у 2023 році у 2024 році спостерігається легке відновлення. Загалом компанія утримує стабільний рівень активів і зобов'язань. Витрати також залишаються під контролем, хоча їх рівень відносно високий у порівнянні з доходами, що варто враховувати при подальшому плануванні. Для подальшого аналізу індустрії спортивного одягу та взуття розглянемо фінансово-економічні показники компанії Adidas (додаток Т).

Операційний дохід зазнав значних коливань: у 2022 році він становив 682,00 млн дол. США, у 2023 році різко впав до 280,00 млн дол. США, а у 2024 році майже зник – 1,32 млн дол. США. Така волатильність може свідчити про нестабільність операційної діяльності або зміну методів обліку. Чистий дохід теж дуже нестабільний: у 2022 році був дуже високим – 612,00 млн дол. США, у 2023 році компанія зазнала збитку у розмірі 75,00 млн дол. США, а у 2024 році чистий дохід різко зріс до 764,00 млн дол. США. Витрати на реалізацію залишалися відносно стабільними: близько 11-12 млн дол. США на рік, незважаючи на коливання доходів. Загальні активи знизились у 2023 році до 18,02 млн дол. США, але у 2024 році відновились до 20,66 млн дол. США. Зобов'язання залишаються стабільними – загальні близько 13–15 млн дол. США, поточні близько 8–10 млн дол. США.

Фінансові результати компанії в період 2022–2024 років є дуже нестабільними, особливо це стосується операційного доходу та чистого доходу. Незважаючи на відносно стабільні витрати, різкі коливання прибутковості вказують на можливі проблеми з управлінням доходами або вплив зовнішніх факторів. Компанії однозначно потрібна оптимізація операційної діяльності для стабілізації фінансових показників. З метою глибшого дослідження стану індустрії спортивного одягу та взуття доцільно також проаналізувати фінансові показники компанії Puma (додаток Т).

Операційний дохід поступово знизився з 640 млн дол. США у 2022 році до 597,3 млн дол. США у 2024 році, демонструючи незначне зменшення. Чистий дохід також знижується: з 353,5 млн дол. США у 2022 році до 281,6 млн дол. США у 2024 році, що свідчить про поступове зменшення прибутковості. Витрати на реалізацію різко впали з 8465,1 млн дол. США у 2022 році до 4615,1 млн дол. США у 2023 році, а потім залишились приблизно на тому ж рівні – 4639,2 млн дол. США у 2024 році. Це суттєва зміна, яка може вказувати на зміну структури витрат або обсягів діяльності. Витрати на продаж, загальні та адміністративні у 2022 році були дуже високими – 3148,7 млн дол. США, а у 2023 та 2024 роках – різко впали до 6,1 млн дол. США та 5,4 млн дол. США відповідно. Такий різкий спад може свідчити про зміну облікової політики, класифікації витрат або помилки у звіті. Загальний капітал злегка зріс з 2538,8 млн дол. США у 2022 році до 2828,6 млн дол. США у 2024 році. Компанія демонструє незначне зниження операційного доходу та чистого доходу за період. Значні коливання у витратах, особливо у витратах на продаж і адміністративні, потребують додаткового уточнення, оскільки різкі зміни можуть бути пов'язані з внутрішніми змінами облікової політики або помилками. В цілому, компанія зберігає стабільний рівень капіталу та активів, але варто звернути увагу на управління витратами для підтримки прибутковості. У межах дослідження індустрії споживчої електроніки наступним кроком є аналіз фінансово-економічних показників компанії Samsung Electronics (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Samsung Electronics, млн дол. США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	43376,63	6566,98	32725,96
Операційний дохід (попередній рік)	51633,86	43376,63	6566,98
Витрати на реалізацію, загальні	190041,77	180388,58	186562,27
Загальний капітал	354749,60	363677,87	402192,07
Загальні активи	448424,51	455905,98	514531,95
Загальна сума зобов'язань	93674,90	92228,12	112339,88
Сума оборотних активів	218470,58	195936,56	227062,27
Загальна сума поточних зобов'язань	78344,85	75719,45	93326,30
Чистий дохід	54730,02	14473,40	33621,36
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	41654,66	41302,09	44178,81

Джерело: складено автором на основі даних [30; 31].

Операційний дохід показує значні коливання: у 2022 році він становив 43376,63 млн дол. США, різко впав у 2023 році до 6566,98 млн дол. США, а у 2024 році знову піднявся до 32725,96 млн дол. США. Така волатильність свідчить про нестабільність операцій або вплив зовнішніх факторів. Витрати на реалізацію залишаються дуже високими і порівняно стабільними – близько 180,000–190,000 млн дол. США, що значно перевищує операційний дохід. Витрати на продаж, загальні та адміністративні зросли з 41654,66 млн дол. США у 2022 році до 44178,81 млн у 2024 році, що може впливати на прибутковість. Зобов'язання збільшились у 2024 році – до 112339,88 млн, що є суттєвим зростанням у порівнянні з 92228,12 млн дол. США у 2023 році.

Компанія демонструє значну волатильність операційних доходів і чистого доходу, з різкими падіннями у 2023 році та відновленням у 2024 році. Високі і відносно стабільні витрати на реалізацію та адміністративні витрати можуть створювати тиск на прибутковість. Зростання капіталу та активів свідчить про розвиток і розширення, але збільшення зобов'язань у 2024 році потребує уваги, оскільки це може вплинути на фінансову стійкість. Наступним етапом є аналіз

фінансових показників одного з лідерів глобального технологічного ринку – компанії Apple (додаток Т).

Чистий дохід поступово зменшується: з 99,80 млн дол. США у 2022 році до 93,74 млн дол. США у 2024 році, проте залишаючись на високому рівні. Зобов'язання зменшились у 2023 році, але у 2024 році зросли до 308,03 млн дол. США. Оборотні активи демонструють поступове зростання, що може свідчити про поліпшення ліквідності. Поточні зобов'язання у 2024 році зросли до 176,39 млн дол. США, що потребує уваги з точки зору короткострокової платоспроможності.

Компанія демонструє відносну стабільність витрат за три роки. Поступове зниження чистого доходу може сигналізувати про посилення конкуренції або збільшення витрат. Загалом, фінансовий стан компанії стабільний, але варто звернути увагу на ефективність управління короткостроковими зобов'язаннями. Для подальшого аналізу конкурентоспроможності доцільно розглянути фінансові результати компанії Lenovo – одного з провідних гравців на світовому ринку комп'ютерної техніки (додаток Т).

Чистий дохід зменшується: з 2,029.82 млн дол. США у 2022 році до 1010,51 млн дол. США у 2024 році, що вказує на скорочення прибутковості. Витрати на реалізацію знизились суттєво – з 59569,24 млн дол. США у 2022 році до 47060,6 млн дол. США у 2024 році, що може свідчити про оптимізацію витрат або зменшення виробничих витрат. Зобов'язання знизились з 39115,74 млн дол. США у 2022 році до 32669,77 млн дол. США у 2024 році, що є позитивним аспектом щодо зменшення боргового навантаження. Оборотні активи знизилися з 28996,86 млн дол. США у 2022 році до 22687,18 млн дол. США у 2024 році, що може впливати на ліквідність.

Компанія демонструє зниження чистого доходу за три роки, що може сигналізувати про виклики у бізнесі або зміну ринкових умов. Водночас зниження витрат на реалізацію та зобов'язань свідчить про певну оптимізацію витрат і покращення структури боргу. Щоб забезпечити повноту аналізу,

доцільно розглянути також фінансові показники компанії McDonald's – одного з глобальних лідерів у сфері громадського харчування (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії McDonald's, млн дол. США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	10365,00	11746,00	11852,00
Операційний дохід (попередній рік)	10158,10	10365,00	11746,00
Витрати на реалізацію, загальні	9975,00	10931,00	11210,00
Загальний капітал	-6003,40	-4707,00	-3797,00
Загальні активи	50435,60	56147,00	55182,00
Загальна сума зобов'язань	56439,00	60854,00	58979,00
Сума оборотних активів	5424,20	7986,00	4599,00
Загальна сума поточних зобов'язань	3802,10	6859,00	3861,00
Чистий дохід	6177,00	8469,00	8223,00
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	2492,00	2435,00	2412,00

Джерело: складено автором на основі даних [36; 37].

Витрати на реалізацію збільшилися з 9,975 млн дол. США у 2022 році до 11,21 млн дол. США у 2024 році, однак темп зростання витрат менший за темп зростання доходу, що позитивно для маржі. Загальний капітал негативний, але тенденція покращення: з -6003,4 млн у 2022 році до -3,797 млн дол. США у 2024 році. Хоч це і проблема, але покращення капіталу може свідчити про часткове вирішення проблем з фінансовою стабільністю. Загальні активи зросли з 50,435.6 млн дол. США у 2022 році до 55,182 млн дол. США у 2024 році, що свідчить про розширення ресурсної бази компанії. Поточні зобов'язання сильно коливаються: з 3,802 млн дол. США у 2022 році до 6,859 млн дол. США у 2023 році, потім зниження до 3,861 млн дол. США у 2024 році – такі коливання можуть ускладнювати управління короткостроковими зобов'язаннями.

Компанія демонструє негативний, хоч і покращуючийся капітал, що вказує на фінансові труднощі або накопичені збитки, що потребують уваги. Коливання поточних зобов'язань можуть створювати ризики ліквідності, тому варто сфокусуватися на стабілізації короткострокових фінансових показників.

Загалом – компанія на шляху до покращення, але має кілька викликів у сфері фінансової стійкості. Наступним об'єктом аналізу є компанія Starbucks – світовий лідер у сфері кавової індустрії (додаток Т).

Загальний капітал залишається від'ємним, але поліпшується: з -8698,7 млн дол. США у 2022 році до -7441,6 млн дол. США у 2024 році, що свідчить про зусилля щодо покращення фінансової стійкості, хоча ризики все ще є. Загальні активи ростуть – з 27978,4 млн дол. США у 2022 році до 31339,3 млн дол. США у 2024 році, що свідчить про збільшення ресурсної бази. Зобов'язання зростають, з 36677,1 млн дол. США у 2022 році до 38780,9 млн дол. США у 2024 році, що свідчить про збільшення боргового навантаження. Оборотні активи залишаються майже стабільними, з незначними коливаннями (близько 7000 млн дол. США), що може вказувати на помірну ліквідність. Поточні зобов'язання майже не змінюються, залишаючись близько 9000 млн дол. США.

Від'ємний, але поліпшуваний капітал компанії свідчить про наявність фінансових викликів, пов'язаних із стабільністю власного капіталу. Зростання активів і зобов'язань вказує на нарощування ресурсів, але й на збільшення боргового навантаження, що потребує контролю. Загалом, компанія потребує зосередження на підвищенні операційної ефективності та зниженні витрат для покращення фінансової стійкості. Наступною для розгляду є компанія PepsiCo – один із провідних гравців у харчовій та напоївній індустрії (додаток Т).

Операційний дохід стабільно зростає: з 12,31 млн дол. США у 2022 році до 14,38 млн дол. США у 2024 році, що свідчить про поступове зростання бізнесу. Чистий дохід також демонструє позитивну динаміку – з 8,91 млн дол. США у 2022 році до 9,58 млн дол. США у 2024 році, що вказує на підвищення прибутковості. Оборотні активи збільшуються у 2023 році, але потім дещо знижуються у 2024 році, що може впливати на ліквідність. Поточні зобов'язання ростуть у 2023 році та стабілізуються у 2024 році на рівні близько 31,5 млн дол. США. Компанія демонструє поступове зростання операційного доходу та чистого доходу, при цьому витрати на реалізацію залишаються

стабільними. Невелике збільшення витрат на продаж та адміністративні потреби потребує уваги для збереження маржі. Загалом фінансове становище стабільне, хоча невеликі коливання у капіталі та активах свідчать про необхідність контролю за балансом активів і зобов'язань для підтримки ліквідності і фінансової стійкості. Для більш повного розуміння позиції компанії Louis Vuitton на ринку розглянемо її основні фінансові показники за останні три роки (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Louis Vuitton, млн дол. США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	21,01	22,78	19,58
Операційний дохід (попередній рік)	17,14	21,01	22,78
Витрати на реалізацію, загальні	24,99	26,88	27,92
Загальний капітал	56,60	62,70	69,29
Загальні активи	134,65	143,69	149,19
Загальна сума зобов'язань	78,04	80,99	79,90
Сума оборотних активів	39,74	43,71	47,47
Загальна сума поточних зобов'язань	31,54	33,15	33,70
Чистий дохід	14,08	15,17	12,55
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	33,18	36,48	37,22

Джерело: складено автором на основі даних [42; 43].

Операційний дохід зріс з 21,01 млн дол. США у 2022 році до 22,78 млн дол. США у 2023 році, проте в 2024 році знизився до 19,58 млн дол. США. Чистий дохід збільшився з 14,08 млн дол. США у 2022 році до 15,17 млн дол. США у 2023 році, але в 2024 році знизився до 12,55 млн дол. США. Оборотні активи збільшуються, що позитивно впливає на ліквідність – з 39,74 млн дол. США у 2022 році до 47,47 млн дол. США у 2024 році. Поточні зобов'язання також злегка зросли, але залишаються контрольованими (близько 33 млн дол. США).

Компанія має позитивну тенденцію зростання капіталу та активів, що говорить про зміцнення фінансової позиції. Водночас у 2024 році спостерігається зниження операційного доходу та чистого доходу, що може бути сигналом про

тимчасові виклики в ефективності операцій або ринку. Зростання витрат на реалізацію і адміністративних витрат вимагає уваги для збереження прибутковості. Для подальшого аналізу фінансового стану провідних компаній розглянемо показники компанії Burberry, яка є одним із ключових гравців у сегменті розкоші (додаток Т).

Операційний дохід зріс з 523 млн дол. США у 2022 році до 634 млн дол. США у 2023 році, але у 2024 році значно знизився до 418 млн дол. США. Це свідчить про нестабільність операційних доходів у останньому році. Чистий дохід збільшився з 396 млн дол. США у 2022 році до 490 млн дол. США у 2023 році, але у 2024 році знизився майже вдвічі – до 270 млн дол. США. Загальний капітал зменшується: з 1,62 млн дол. США у 2022 році до 1,15 млн дол. США у 2024 році, що може свідчити про ослаблення фінансової стійкості.

Компанія демонструє зниження операційного доходу та чистого доходу у 2024 році після зростання у 2023 році. Зростання витрат на реалізацію і збільшення зобов'язань у поєднанні зі зниженням активів і капіталу свідчать про посилення фінансових ризиків. Для подальшого поглибленого аналізу розглянемо фінансові показники компанії Christian Dior, яка також є важливим гравцем у сегменті люксових товарів (додаток Т).

Чистий дохід зростав у 2023 році – 6,30 млн дол. США, але в 2024 році впав до 5,21 млн дол. США. Загальна сума зобов'язань залишається відносно стабільною, навіть дещо знизилась у 2024 році з 80,58 млн дол. США у 2023 році до 79,49 млн дол. США. Сума оборотних активів зросла з 40,09 млн дол. США у 2022 до 47,66 млн дол. США у 2024, що покращує ліквідність

Компанія демонструє зростання власного капіталу та активів, що є позитивним для фінансової стабільності. Проте чистий прибуток у 2024 році знизився, що може негативно вплинути на рентабельність.

Рівень конкурентоспроможності значною мірою залежить від здатності компанії адаптуватися до змін ринкового середовища, ефективно управляти витратами, зобов'язаннями та активами, а також утримувати стабільну динаміку доходу. Значна частина компаній демонструє нестабільність доходів і

прибутковості, що свідчить про підвищені ризики, пов'язані з глобальною конкуренцією. Водночас окремі компанії, зокрема Toyota, McDonald's та PepsiCo, демонструють позитивну динаміку фінансових показників і здатність підтримувати сталий розвиток. Разом з тим, важливим чинником збереження конкурентоспроможності є не лише поточні фінансові результати, а й ефективне стратегічне управління, зокрема адаптація до змін ринкових умов, оптимізація витрат і вдосконалення операційної діяльності.

Компанії з стабільними фінансовими результатами, такими як висока рентабельність, платоспроможність і фінансова незалежність, мають більше можливостей для інвестицій в інновації, цифрову трансформацію, розширення асортименту товарів та активізацію маркетингових кампаній. Це, в свою чергу, зміцнює їхні позиції на світовому ринку, що надає їм конкурентні переваги. З іншого боку, висока конкурентоспроможність, яка виявляється через впізнаваність бренду, лояльність споживачів та інноваційні рішення в продукції, сприяє збільшенню обсягів продажу, доходу та ринкової капіталізації. Таким чином, між конкурентоспроможністю та фінансовим станом має місце взаємозв'язок: фінансова стійкість допомагає зберігати конкурентні позиції, тоді як конкурентоспроможність сприяє покращенню фінансових результатів. Це свідчить про необхідність використання інтегрованого підходу в стратегічному управлінні компаніями в умовах глобалізації.

2.2. Аналіз конкурентоспроможності компаній на глобальному ринку

У сучасних умовах глобалізації аналіз конкурентоспроможності компаній вимагає комплексного підходу, що враховує як внутрішні особливості підприємств, так і зовнішні чинники міжнародного середовища. Розглянувши теоретичні аспекти конкурентоспроможності в першому розділі, можемо приступити до практичного аналізу діяльності компаній, що функціонують на

світовому ринку. Однією з таких компаній є Volkswagen, який активно розвивається в умовах високої конкуренції та технологічних змін. Для оцінки її конкурентоспроможності важливо проаналізувати ключові фінансово-економічні показники за останні три роки, що відображають результати операційної діяльності, рентабельність, фінансову стійкість і адаптивність до змін ринкового середовища (додаток У).

У 2022–2024 роках спостерігається зниження рентабельності товару (з 10,05 % до 8,54 %) та стабільно низький рівень коефіцієнта автономії (0,31–0,32), що свідчить про фінансову залежність. Погіршилась оборотність оборотних засобів, хоча рентабельність продажів у 2024 році зросла до 201,90 %. Водночас ефективність реклами впала до -253,77 %, що свідчить про неефективність маркетингових витрат. Проаналізувавши фінансові показники Volkswagen за 2022–2024 роки, оцінено основні напрями її діяльності. Для комплексної оцінки конкурентоспроможності використано критерії, наведені в додатку У.

У 2022–2024 роках спостерігається зниження ефективності виробництва та незначне погіршення фінансового стану. Показник збуту та просування нестабільний і різко знизився у 2024 році. Для порівняння конкурентоспроможності на глобальному ринку доцільно розглянути аналогічні фінансово-економічні показники іншої провідної компанії – Toyota (додаток У).

У 2022–2024 роках рентабельність товару знизилась з 11,57% до 8,64%, але в 2024 році зросла до 14,67%. Рентабельність продажів зберігалася на рівні 105–110%. Ефективність реклами у 2023 році була –124,90, але в 2024 піднялася до 15,08. Для глибшої оцінки конкурентоспроможності Toyota наведено основні критерії за 2022–2024 роки (додаток У).

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності знизилась у 2023 році до 3,46, але зросла в 2024 році до 5,87. Ефективність збуту суттєво впала у 2023 році до 23,57, але в 2024 році знову підвищилась до 42,18. Наступним об'єктом аналізу є компанія Tesla, для якої наведено основні фінансово-економічні показники за 2022–2024 роки (додаток У).

У 2022–2024 роках рентабельність товару знизилась з 22,59% до 9,55%, а оборотність – з 0,31 до 0,12. Водночас зросли показники автономії до 0,60, платоспроможності до 1,52 та абсолютної ліквідності до 1,21, що свідчить про фінансову стабільність. Рентабельність продажів у 2024 році відновились до 108,01%. Ефективність реклами погіршилась, досягнувши –69,31%. Для більш глибокої оцінки конкурентоспроможності Tesla наведено критерії, що відображають ефективність виробництва, фінансовий стан та збут за 2022–2024 роки (додаток У).

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності знизилась з 9,04 до 3,82, що свідчить про падіння результативності. Ефективність збуту після падіння до 19,49 у 2023 році зросла до 30,26 у 2024 році. Для подальшого аналізу конкурентоспроможності розглянуто фінансово-економічні показники компанії Nike за 2022–2024 роки (додаток У).

У 2022–2024 роках рентабельність товару залишалась на високому рівні – від 20,45% до 26,46%, а рентабельність продажів зросла з 110,40% до 118,49%. Коефіцієнт автономії був нижчим за норматив (0,37–0,38), що свідчить про фінансову залежність. Ефективність реклами у 2022–2023 роках була від’ємною, але в 2024 році зросла до 53,17, що вказує на покращення результативності маркетингових заходів. Для комплексної оцінки конкурентоспроможності компанії Nike наведено ключові критерії за 2022–2024 роки (додаток У).

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності знизилася з 10,58 у 2022 році до 8,18 у 2023 році, але в 2024 зросла до 9,51. Фінансове положення залишалося стабільним, коливаючись у межах 0,64–0,67. Ефективність збуту постійно зростала – з 30,77 до 51,29, що свідчить про покращення роботи на ринку. Наступним кроком є аналіз фінансово-економічних показників компанії Adidas за 2022–2024 роки (додаток У).

У 2022–2024 роках показники підприємства були нестабільними. Рентабельність товару різко знизилась з надвисоких 5747,03% у 2022 році до 11,35% у 2024 році. Коефіцієнт автономії залишався низьким (0,26–0,28), як і платоспроможність (0,36–0,40), що вказує на фінансову нестійкість. Абсолютна

ліквідність була високою — понад 0,75 у всі роки. Оборотно́сть оборотних засобів сильно коливалась: різке падіння у 2023 році до $-7,65$ змінилося зростанням до $64,18$ у 2024 році. Рентабельність продажів у 2023 році стала від'ємною ($-373,33\%$) і ледве відновилася до $0,17\%$ у 2024 році. Ефективність реклами була дуже низькою та негативною упродовж 2023–2024 років. Наступним етапом є оцінка конкурентоспроможності компанії Adidas за 2022–2024 роки на основі ключових критеріїв (додаток У).

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності різко знизилась – з $2298,81$ до $4,54$, що свідчить про втрату стабільності. Фінансове положення у 2023 стало від'ємним ($-0,72$), але в 2024 році зросло до $10,08$. Ефективність збуту значно погіршилася: з $41,24$ у 2022 році до $-138,14$ у 2023 році і лише $0,05$ у 2024 році. Для подальшого аналізу представлено фінансово-економічні показники компанії Puma за 2022–2024 роки (додаток У).

У 2022–2024 роках рентабельність товару зросла з $7,56\%$ до $13,13\%$ у 2023 році і трохи знизилась до $12,88\%$ у 2024 році. Фінансові показники покращувались: автономія зросла до $0,40$, платоспроможність – до $0,66$, абсолютна ліквідність залишалась стабільно високою ($\approx 1,00$). Оборотно́сть оборотних засобів була низькою і майже незмінною. Рентабельність продажів значно зросла – з $181,05\%$ до $212,11\%$. Водночас ефективність реклами різко погіршилась: зі $135,04$ у 2022 до $-533,86$ у 2024 році, що свідчить про неефективне використання маркетингового бюджету. Для подальшого аналізу проведено критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Puma за 2022–2024 роки (додаток У).

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності зросла з $3,02$ до $5,25$ у 2023 році. Натомість ефективність збуту значно знизилась: з $85,89$ у 2022 році до лише $3,74$ у 2024 році, що свідчить про різке погіршення у сфері просування продукції.

Фінансово-економічні показники компанії Samsung Electronics за 2022–2024 роки дає змогу оцінити її фінансовий стан та динаміку розвитку у зазначений період (додаток У).

У 2022–2024 роках компанія демонструвала загалом позитивну динаміку. Після падіння рентабельності товару до 3,64% у 2023 році, у 2024 році вона зросла до 17,54%. Рентабельність продажів також покращилась – з 45,37% до 97,34%. Коефіцієнт автономії стабільно високий ($\approx 0,79$ – $0,80$), платоспроможність і абсолютна ліквідність перевищували нормативи, що свідчить про фінансову стійкість. Оборотноість оборотних засобів залишалася низькою. Ефективність реклами з від’ємних значень у 2022–2023 роках покращилась до позитивних 8,82 у 2024 році. Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Samsung Electronics за період 2022–2024 рр., дозволяє більш детально проаналізувати ефективність її діяльності в різних аспектах бізнесу (додаток У).

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності коливалась: після зниження до 1,46 у 2023 році, вона зросла до 7,02 у 2024 році. Фінансове положення поступово погіршувалося – з 1,86 до 1,69. Ефективність збуту у 2023 році зменшилась до 15,94, проте в 2024 році підвищилась до 37,25. Оновлені фінансово-економічні показники компанії Apple за 2022–2024 рр. (додаток У).

У 2022–2024 роках рентабельність товару залишалась високою, зростаючи до 58,58% у 2024 році, а рентабельність продажів досягла 131,45%. Водночас компанія має низькі показники автономії ($0,14$ – $0,18$) та платоспроможності ($0,17$ – $0,21$), що свідчить про високу фінансову залежність. Абсолютна ліквідність перебувала вище нормативного рівня, а оборотноість оборотних засобів поступово знижувалась. Ефективність реклами у 2023 році впала до $-46,55$, але в 2024 році знову зросла до 26,52. Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Apple за 2022–2024 рр. (додаток У).

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності залишалася стабільно високою, зростаючи до 23,43 у 2024 році. Фінансове положення було стабільним, але низьким – у межах $0,35$ – $0,37$. Ефективність збуту знизилась у 2023 році до 37,08, проте в 2024 році покращилась до 52,35. Далі проаналізовано

фінансово-економічні показники компанії Lenovo за період 2022–2024 рр. (додаток У).

У 2022–2024 роках рентабельність товару поступово знижувалась – з 4,99% до 4,23%, як і оборотність оборотних засобів – з 0,07 до 0,04, що свідчить про слабку ефективність операційної діяльності. Показники автономії (0,12–0,16) та платоспроможності (0,14–0,19) були нижчими за норматив, що вказує на фінансову нестійкість. Водночас рентабельність продажів зросла до 197,21%, хоча ефективність реклами різко погіршилася, набувши від’ємних значень у 2023–2024 роках. Основні критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Lenovo за 2022–2024 рр. (додаток У).

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності поступово знижувалась – з 2,00 до 1,69, що вказує на деяке зниження результативності. Фінансове положення залишалось стабільним, але низьким – 0,34 у всі роки. Ефективність збуту коливалась: після падіння до 41,10 у 2023 році, у 2024 році вона зросла до 56,57. Фінансово-економічні показники компанії McDonald’s за 2022–2024 рр. (додаток У).

У 2022–2024 роках рентабельність товару залишалася високою (103,91–105,73%), а рентабельність продажів – дуже високою (до 167,80%), що свідчить про прибутковість діяльності. Водночас коефіцієнти автономії (–0,12 до –0,07) та платоспроможності (–0,11 до –0,06) були нижчими за норму, що вказує на фінансову нестійкість. Абсолютна ліквідність коливалася в межах 0,08–0,13, що також нижче нормативу. Оборотність оборотних засобів у 2024 році зросла до 1,79, а ефективність реклами – до 128,51 після падіння в 2023 році. Додаток АМ містить критерії оцінки конкурентоспроможності компанії McDonald’s за 2022–2024 рр., що відображають зміни ефективності її виробничої діяльності, фінансового стану та збуту продукції за аналізований період.

У 2022–2024 роках значення критерію ефективності виробничої діяльності залишалось стабільно високим – від 41,56 до 42,98, що свідчить про належну організацію виробництва. Фінансове положення підприємства поступово покращувалося – з 0,15 у 2022 році до 0,26 у 2024 році, однак все ще залишається

на низькому рівні. Фінансово-економічні показники компанії Starbucks за 2022–2024 рр., які демонструють основні тенденції розвитку підприємства, включно з рентабельністю, ліквідністю та ефективністю використання ресурсів у досліджуваній період (додаток У).

У 2022–2024 роках рентабельність товару зросла з 18,62% до 21,17% у 2023 році, але знизилася до 19,40% у 2024 році. Водночас фінансові показники свідчать про нестійке становище: коефіцієнт автономії залишався від'ємним (від –0,31 до –0,24), як і коефіцієнт платоспроможності (від –0,24 до –0,19), що свідчить про перевищення зобов'язань над активами. Абсолютна ліквідність (0,18–0,20) трохи не дотягує до нормативу (0,2). Оборотноість оборотних засобів зросла з 0,47 до 0,55, що свідчить про покращення ефективності використання обігових коштів. Ефективність реклами є нестабільною: у 2022 та 2024 роках показник був від'ємним, що свідчить про неефективне використання маркетингових витрат у ці роки. Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Starbucks за період 2022–2024 рр., що дозволяє оцінити динаміку основних показників ефективності виробництва, фінансового стану та збуту продукції (додаток У).

Фінансове положення компанії покращувалося, але залишалося на критично низькому рівні – від 0,00 у 2022 році до 0,04 у 2024 році. Ефективність збуту мала нестабільну динаміку: зростання у 2023 році (53,27) змінилось зниженням у 2024 році (40,22). Далі наведено фінансово-економічні показники компанії PepsiCo за 2022–2024 рр. (додаток У)

У 2022–2024 роках рентабельність товару зросла з 30,51% до 34,70%, а рентабельність продажів утримувалась на високому рівні (138,16–150,14%), що свідчить про стабільну прибутковість. Коефіцієнт автономії (0,18–0,19) і платоспроможності (0,22–0,23) залишались нижчими за норматив, вказуючи на обмежену фінансову стійкість. Абсолютна ліквідність перевищувала нормативний рівень ($>0,2$), покращившись з 0,29 до 0,33 у 2023 році, що свідчить про достатній обсяг грошових коштів. Оборотноість оборотних засобів була помірною (0,34–0,41). Ефективність реклами різко знизилась у 2023 році (45,08)

після 162,16 у 2022 році, але в 2024 році зросла до 207,78, що свідчить про вдалу зміну маркетингової стратегії. Далі проведено критерії оцінки компанії PepsiCo за 2022–2024 рр., (додаток У)

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності зросла з 12,21 до 13,88, що свідчить про позитивну динаміку. Ефективність збуту у 2023 році тимчасово знизилась (до 63,44), але у 2024 році зросла до 84,64, що вказує на покращення маркетингової діяльності. Фінансово-економічні показники компанії Louis Vuitton за 2022–2024 рр., що демонструють зміни в прибутковості, ліквідності та інших ключових фінансових показниках (додаток У)

У 2022–2024 роках рентабельність товару знизилася з 84,10% до 70,13%, хоча рентабельність продажів зросла з 149,20% до 156,01%, що свідчить про високу прибутковість продажів. Коефіцієнти автономії (0,42–0,46) та платоспроможності (0,73–0,87) покращувалися, але залишалися нижчими за нормативні значення. Абсолютна ліквідність перевищувала норму (0,51–0,59), що вказує на добрий рівень ліквідних активів. Оборотність оборотних засобів знизилася з 0,35 до 0,26, що свідчить про зниження ефективності використання оборотних коштів. Ефективність реклами була нестабільною, з позитивною динамікою у 2023 році (35,86) та від’ємним значенням у 2024 році (-20,34). Далі проведено аналіз критерії оцінки конкурентоспроможності Louis Vuitton, що сприяють аналізу змін у виробничій діяльності, фінансовому стані та збуті (додаток У)

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності знизилась з 33,64 до 28,05, що свідчить про зменшення продуктивності. Фінансове положення компанії покращилось і перевищило норматив (0,5), піднявшись з 0,50 до 0,56. Фінансово-економічні показники компанії Burberry за 2022–2024 рр., які висвітлюють тенденції рентабельності, платоспроможності та ефективності оборотних коштів (додаток У)

У 2022–2024 роках рентабельність товару значно знизилася з 62,94% до 43,59%, хоча рентабельність продажів зросла до 154,81% у 2024 році. Коефіцієнт автономії знизився з 0,44 до 0,34, а коефіцієнт платоспроможності – з 0,78 до

0,52, що свідчить про погіршення фінансової стійкості компанії. Абсолютна ліквідність знизилася, але залишалась високою (0,64–0,98). Коефіцієнт оборотності оборотних засобів коливався на дуже високому рівні, від 194,59 до 263,02, що свідчить про швидкий обіг активів. Ефективність реклами була низькою та навіть від'ємною у 2024 році (-4,45), що вказує на неефективність маркетингових витрат. Далі проаналізовано критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Burberry за 2022–2024 рр. (додаток У)

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності значно знизилась з 25,17 до 17,43, що свідчить про погіршення продуктивності. Фінансове положення компанії було нестабільним: зросло у 2023 році до 40,03, але впало до 28,88 у 2024 році. Ефективність збуту поступово покращувалась, досягнувши 56,66 у 2024 році. Для подальшого аналізу фінансово-економічного стану компаній, обрано компанію Christian Dior та проаналізовано фінансовий стан за 2022–2024 рр. (додаток У)

У 2022–2024 роках рентабельність товару знизилась з 83,98% до 68,64%, тоді як рентабельність продажів залишалась дуже високою – понад 359%. Коефіцієнти автономії (0,41–0,46) і платоспроможності (0,70–0,84) покращувалися, але не досягли нормативу. Абсолютна ліквідність перевищувала норму (0,52–0,60), що свідчить про високий рівень ліквідних коштів. Оборотність оборотних засобів знизилася з 0,14 до 0,11, що вказує на зменшення швидкості їх використання. Ефективність реклами була нестабільною: зростала у 2023 році (37,63), але у 2024 році стала від'ємною (-18,58). Дані додатку У дозволяють детально проаналізувати виробничу ефективність, фінансовий стан та збутові показники компанії Christian Dior за досліджуваний період.

У 2022–2024 роках ефективність виробничої діяльності дещо знизилась із 33,59 до 27,46, що свідчить про зниження продуктивності. Фінансове положення підприємства (Фп) покращувалось, досягнувши 0,53 у 2024 році, але все ще не досягнуло нормативного рівня. Ефективність збуту та просування товару залишалась стабільно високою – понад 130.

З огляду на зазначені показники ефективності діяльності підприємств, доцільним є проведення порівняльного аналізу конкурентоспроможності провідних компаній у межах різних галузей світового ринку. Це дозволить більш повно оцінити їхню ринкову позицію та динаміку розвитку в умовах зростаючої конкуренції. Узагальнені результати такого аналізу подано в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка коефіцієнта конкурентоспроможності провідних компаній за галузями у 2022 році, 2023 році, 2024 році

Напрями	Компанія	Роки		
		2022	2023	2024
Автомобільна промисловість	Volkswagen	15,96	22,59	9,97
	Toyota	11,25	6,41	11,05
	Tesla	11,51	5,76	8,13
Індустрія спортивного одягу та взуття	Nike	9,19	9,75	13,74
	Adidas	357,03	117,76	3,95
	Puma	20,71	13,83	2,14
Індустрія споживчої електроніки	Samsung	8,08	4,74	10,44
	Apple	14,58	12,17	15,99
	Lenovo	17,21	10,17	13,69
Індустрія харчових продуктів та напоїв	McDonald's	22,83	18,94	23,15
	Starbucks	9,73	13,86	10,76
	PepsiCo	19,22	17,01	21,96
Індустрія предметів розкоші	Louis Vuitton	18,70	19,50	17,32
	Burberry	24,24	27,39	24,35
	Christian Dior	36,79	37,35	35,32

Джерело: складено автором на основі даних [18 - 47].

Аналіз даних свідчить про значні коливання конкурентоспроможності серед компаній різних галузей у 2022–2024 роках. Найбільш нестабільною виявилась індустрія спортивного одягу, де Adidas різко втратила позиції. У сфері електроніки стабільно високі результати демонструє Apple, тоді як Samsung і Lenovo поступово відновлюють конкурентоспроможність. McDonald's та PepsiCo зберігають лідерство у харчовій галузі, а компанії сегменту предметів розкоші показали стабільно високі значення. Загалом, успішність компаній залежить від гнучкості стратегії, адаптації до ринку та інноваційного розвитку.

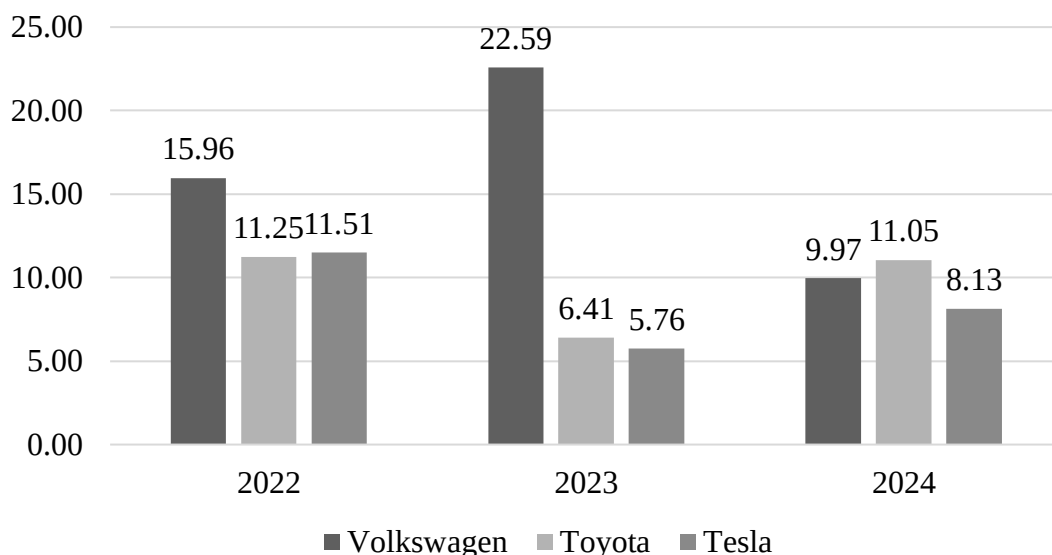


Рисунок 2.1 – Динаміка коефіцієнта конкурентоспроможності компаній Volkswagen, Toyota та Tesla у 2022–2024 рр.

Джерело: складено автором на основі даних [18 - 23].

На рисунку простежується нестабільна динаміка конкурентоспроможності провідних автовиробників у 2022–2024 рр. У 2023 році компанія Volkswagen досягає найвищого значення коефіцієнта конкурентоспроможності (22,59), що свідчить про ефективну реалізацію стратегій у цей період та зміцнення позицій на глобальному ринку. Водночас Toyota та Tesla демонструють спад, що може бути пов'язано з високою конкуренцією, зростанням витрат або затримками в постачанні. У 2024 році ситуація дещо стабілізується: Toyota показує покращення, частково компенсуючи попереднє зниження, Volkswagen втрачає частину своїх позицій, ймовірно через зменшення рентабельності чи зміну попиту, а Tesla демонструє незначне, але позитивне зростання, що свідчить про поступове відновлення динаміки.

Загалом, галузь характеризується високим ступенем коливань конкурентоспроможності, що зумовлено не лише внутрішніми факторами (рівнем інновацій, фінансовою стійкістю, логістикою), але й зовнішніми викликами, такими як глобальна нестабільність, трансформація попиту, ціни на сировину, екологічні та регуляторні обмеження. Така нестабільність потребує

гнучкого стратегічного планування та підвищення стійкості бізнес-моделей компаній.

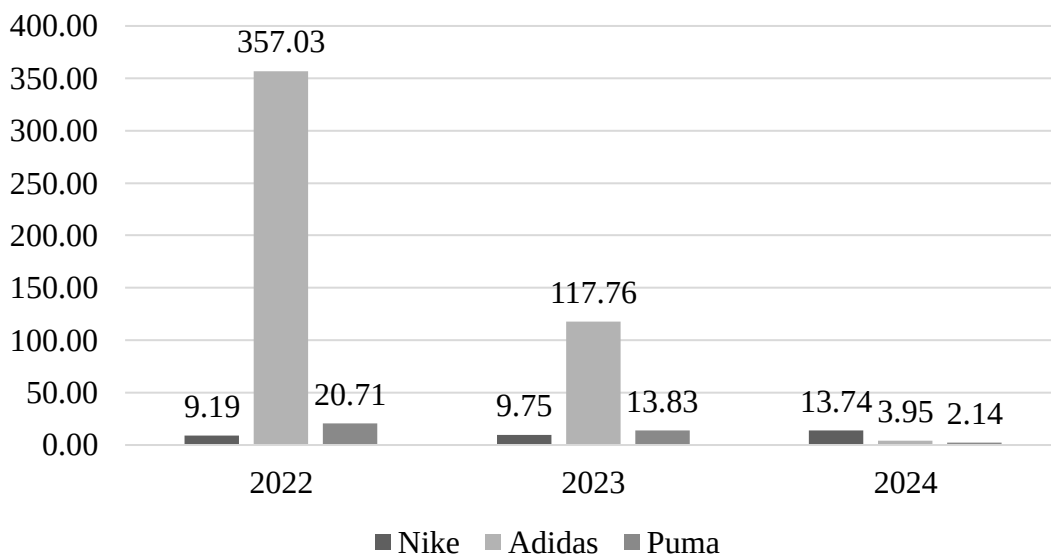


Рисунок 2.2 – Динаміка коефіцієнта конкурентоспроможності компаній Nike, Adidas та Puma у 2022–2024 рр.

Джерело: складено автором на основі даних [24 - 29].

Аналіз даних дозволяє зробити низку висновків щодо змін ринкових позицій зазначених компаній та факторів, що зумовили ці зміни.

У 2022 році найвищий коефіцієнт конкурентоспроможності показала компанія Adidas (357,03), проте вже у 2023 році він знизився до 117,76, а у 2024 – до критичного рівня 3,95. Такий стрімкий спад можна пояснити кількома ключовими подіями. По-перше, у березні 2022 року компанія офіційно призупинила свою діяльність у Росії, що означало втрату одного з великих ринків збуту [48]. По-друге, у жовтні 2022 року Adidas розірвала партнерство з Кан'є Вестом через його антисемітські висловлювання [49]. По-третє, компанія також зіткнулася з проблемами адаптації до цифрових трендів і конкуренції з боку Nike.

Nike, навпаки, продемонструвала стабільне зростання: з 9,19 у 2022 році до 13,74 у 2024 році. Це зростання пов'язане з ефективною цифровою стратегією

компанії, зокрема розвитком власних платформ електронної комерції та мобільних додатків [50].

Щодо компанії Puma, спостерігається поступове зниження коефіцієнта: з 20,71 у 2022 році до 2,14 у 2024 році. Це може бути наслідком відсутності масштабних інноваційних продуктів, нижчих інвестицій у маркетинг та жорсткої конкуренції з боку лідерів ринку. Крім того, фінансові звіти компанії за 2023 рік свідчать про зменшення обсягів продажів у ключових регіонах

На рисунку представлено динаміку коефіцієнтів конкурентоспроможності трьох провідних компаній у галузі споживчої електроніки – Samsung, Apple та Lenovo – за період 2022–2024 рр.

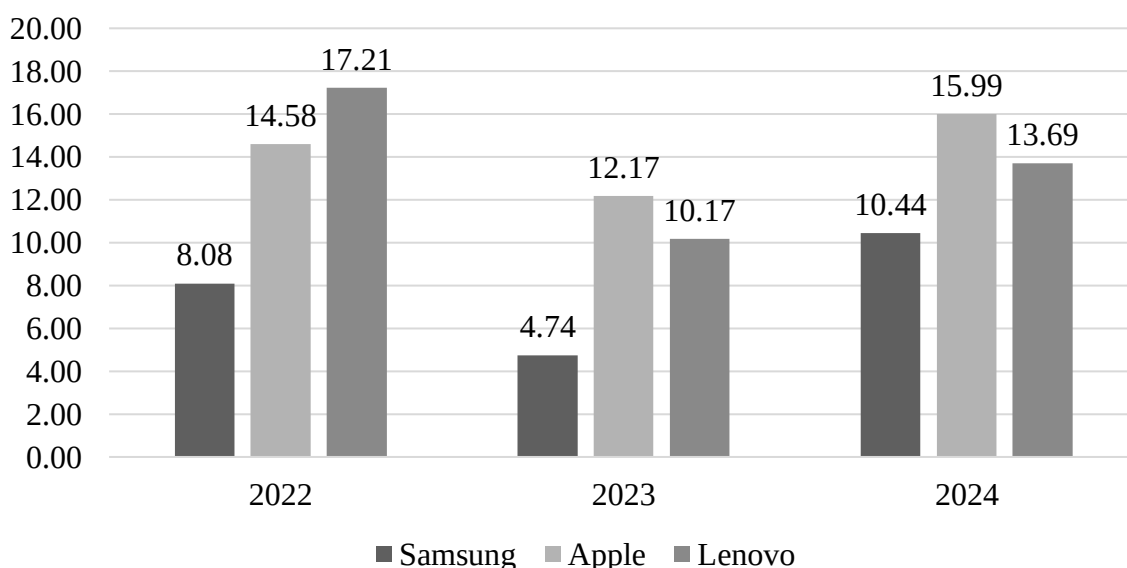


Рисунок 2.3 – Динаміка коефіцієнта конкурентоспроможності компаній Samsung, Apple та Lenovo у 2022–2024 рр.

Джерело: складено автором на основі даних [30 - 35].

Компанія Apple демонструє стабільно високі показники ефективності, незважаючи на незначне зниження у 2023 році. У 2024 році рентабельність компанії зросла до 15,99 %, що перевищує рівень 2022 року, що свідчить про ефективність обраної бізнес-стратегії, сильну ринкову позицію та здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Samsung протягом досліджуваного періоду характеризується нестабільною динамікою: у 2023 році спостерігалось зниження до 4,74 %, однак уже в 2024 році показник відновився до 10,44 %. Така волатильність може бути пов'язана з впливом глобальних економічних факторів, зокрема змінами у попиті на продукцію, конкуренцією з боку китайських виробників та внутрішніми операційними викликами.

Lenovo у 2022 році мала найвищий рівень ефективності серед трьох компаній (17,21 %), проте вже у 2023 році показник знизився до 10,17 %, що може свідчити про вразливість до зовнішніх ризиків. Часткове відновлення у 2024 році (13,69 %) вказує на покращення фінансово-економічного становища компанії, однак ефективність її діяльності ще не досягла рівня 2022 року.

Аналіз фінансових показників компаній McDonald's, Starbucks та PepsiCo у період з 2022 по 2024 рік дозволяє оцінити динаміку їхньої конкурентоспроможності та адаптивності до умов ринку.

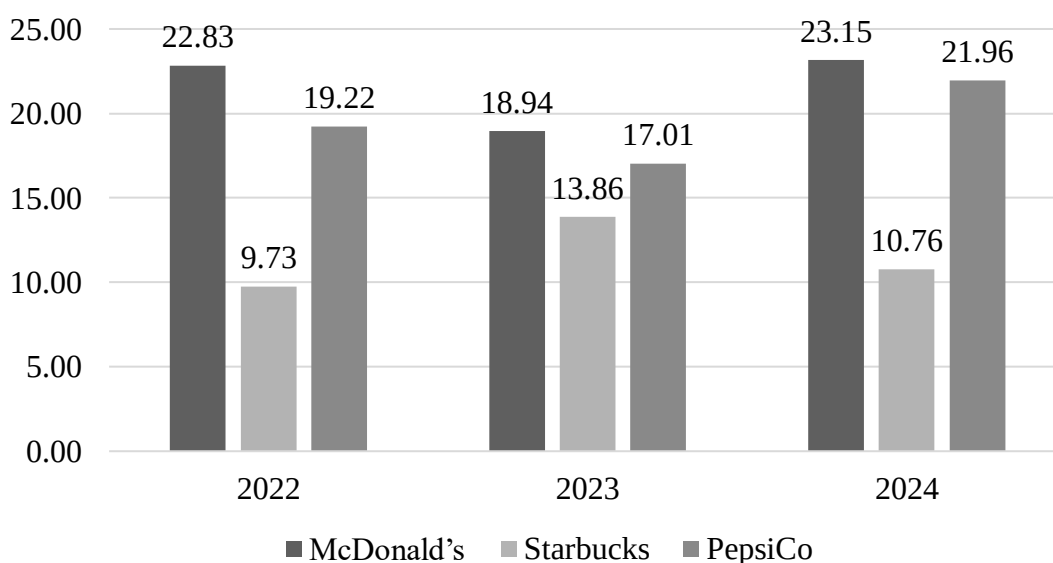


Рисунок 2.4 – Динаміка коефіцієнта конкурентоспроможності компаній McDonald's, Starbucks та PepsiCo у 2022–2024 роках

Джерело: складено автором на основі даних [36 - 41].

Компанія McDonald's протягом досліджуваного періоду демонструє стабільно високий рівень ефективності. Незважаючи на зниження показника у

2023 році до 18,94 %, у 2024 році спостерігається повне відновлення до 23,15 %, що навіть перевищує значення 2022 року (22,83 %). Це свідчить про стійкість бізнес-моделі компанії, ефективне управління витратами та успішне реагування на виклики зовнішнього середовища.

PepsiCo також демонструє позитивну динаміку: після помірного зниження ефективності у 2023 році до 17,01 %, у 2024 році показник зріс до 21,96 %, що майже досягає рівня 2022 року (19,22 %) і свідчить про успішне стратегічне планування та зростання попиту на продукцію компанії. Компанія зберігає високу конкурентоспроможність у своєму сегменті.

Натомість Starbucks показує менш стабільні результати. Після значного зростання ефективності у 2023 році до 13,86 %, у 2024 році спостерігається зниження до 10,76 %, що хоча й вище за рівень 2022 року (9,73 %), однак свідчить про певну нестабільність. Такі коливання можуть бути зумовлені змінами у споживчій поведінці, залежністю від роздрібного сегмента та глобальними економічними факторами.

Розгляд показників ефективності трьох провідних компаній індустрії предметів розкоші — Louis Vuitton, Burberry та Christian Dior — у період з 2022 по 2024 рік дозволяє оцінити рівень їхньої фінансової стабільності, адаптивності до ринкових змін та загальну динаміку конкурентоспроможності.

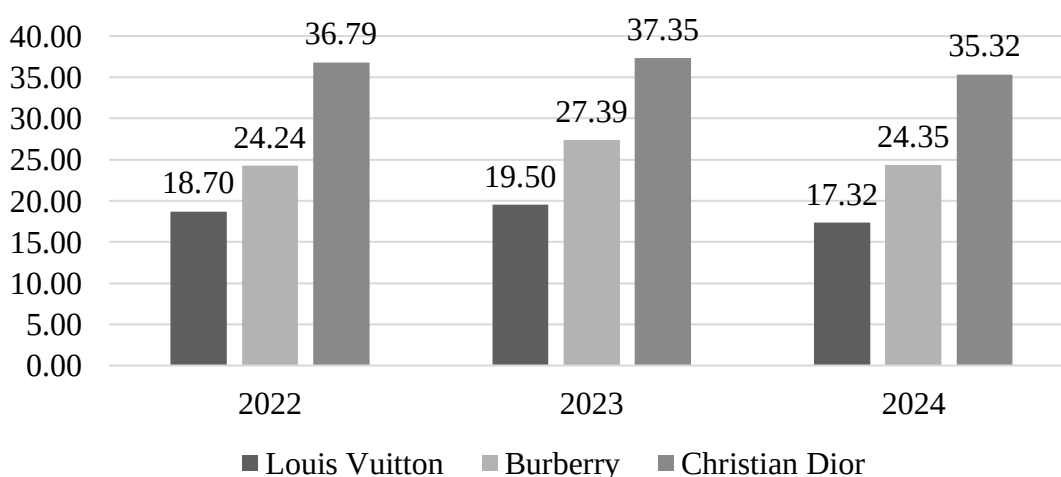


Рисунок 2.5 – Динаміка коефіцієнта конкурентоспроможності компаній Louis Vuitton, Burberry та Christian Dior у 2022–2024 роках

Джерело: складено автором на основі даних [42 - 47].

Компанія Christian Dior протягом усього періоду зберігає найвищі значення ефективності серед досліджуваних компаній: з 36,79 % у 2022 році показник дещо зріс у 2023 році до 37,35 %, а в 2024 році незначно знизився до 35,32 %. Незважаючи на це зниження, рівень залишається стабільно високим, що свідчить про ефективну бізнес-модель, сильну бренд-капіталізацію та стійкий попит на продукцію.

Burberry демонструє подібну стабільну тенденцію з незначними коливаннями. Показник у 2022 році становив 24,24 %, у 2023 році підвищився до 27,39 %, а в 2024 році зменшився до 24,35 %. Зменшення в останньому році може бути зумовлене змінами у споживчих уподобаннях або зростанням витрат на операційну діяльність, однак у довгостроковій перспективі ефективність компанії зберігається на високому рівні.

Louis Vuitton, хоча і поступається конкурентам за абсолютним значенням показника, також демонструє відносно стабільну динаміку. У 2022 році ефективність становила 18,70 %, у 2023 – 19,50 %, а в 2024 році показник дещо знизився до 17,32 %. Це свідчить про високий рівень адаптивності компанії, хоча темпи зростання є помірними порівняно з конкурентами.

Детальний аналіз конкурентоспроможності провідних компаній у різних індустріях, що дозволило виявити основні тенденції розвитку, фактори успіху та виклики, з якими стикаються учасники ринку. Результати аналізу свідчать про значну різноманітність у динаміці показників ефективності серед компаній різних секторів. Зокрема, компанії з індустрії споживчої електроніки демонструють високий рівень волатильності, що пов'язано з інтенсивною конкуренцією та швидкими технологічними змінами. Водночас лідери цієї галузі зберігають здатність до адаптації і відновлення після кризових періодів.

В індустрії харчових продуктів та напоїв спостерігається загальна стабільність та поступове зростання ефективності провідних брендів, що підтверджує їхню стійкість і здатність утримувати позиції на ринку за допомогою інноваційних маркетингових стратегій і розширення продуктових лінійок. Що стосується індустрії предметів розкоші, то вона характеризується

високим рівнем маржинальності і стабільністю показників, що зумовлено сильним брендовим капіталом та лояльністю споживачів. Незначні коливання в показниках свідчать про високу адаптивність компаній до змін у макроекономічному середовищі.

Отже, аналіз конкурентоспроможності підтверджує, що успіх компаній значною мірою залежить від їхньої здатності швидко реагувати на ринкові зміни, впроваджувати інновації та ефективно управляти внутрішніми ресурсами. Ці фактори є ключовими для забезпечення сталого розвитку та збереження лідерських позицій на глобальному ринку.

Висновки до розділу 2

Аналіз конкурентоспроможності провідних компаній, на прикладі представників різних галузей – автомобільної промисловості (Volkswagen, Toyota, Tesla), індустрії спортивного одягу та взуття (Nike, Adidas, Puma), споживчої електроніки (Samsung, Apple, Lenovo), харчових продуктів та напоїв (McDonald's, Starbucks, PepsiCo) та предметів розкоші (Louis Vuitton, Burberry, Christian Dior), дозволив виявити особливості формування конкурентних переваг у глобальному середовищі та окреслити ключові чинники, що впливають на стійкість компаній у світовій економіці.

Фінансово-економічний аналіз показав, що успішні корпорації, як правило, поєднують стратегії інноваційного розвитку, глобальної експансії, оптимізації витрат та розбудови брендової цінності. Наприклад, компанія Apple зосереджується на диференціації, створюючи високотехнологічну продукцію з унікальним дизайном, тоді як Samsung активно диверсифікує продукцію й оптимізує витрати, зберігаючи високу рентабельність. У свою чергу, Tesla орієнтується на інновації в електромобільній індустрії, що є джерелом її динамічного зростання, попри нестабільні показники у деякі роки.

У розділі простежено динаміку коефіцієнтів конкурентоспроможності та рентабельності, що дозволило ідентифікувати як позитивні тенденції (зростання продажів, стабільний фінансовий стан, висока рентабельність), так і проблемні аспекти (зниження оборотності активів, падіння ефективності маркетингу, фінансова залежність від зовнішніх джерел). Зокрема, значні коливання показників свідчать про вплив глобальних економічних ризиків, посилення конкуренції, зміну споживчих уподобань та технологічні зрушення. Особливу увагу приділено виявленню типів конкурентних стратегій, які реалізують компанії в сучасних умовах. Було встановлено, що більшість проаналізованих фірм поєднують стратегії диференціації (Apple, Nike, Tesla), лідерства за витратами (Lenovo, Samsung, Puma) та фокусування на певних сегментах (Puma, Tesla). Такий підхід свідчить про необхідність адаптивного стратегічного управління в умовах глобалізації.

Конкурентоспроможність сучасних компанії формується на перетині фінансової стабільності, інноваційного потенціалу, гнучкості у стратегічному плануванні та здатності до адаптації в умовах мінливого ринкового середовища. Саме ці чинники забезпечують довгострокову ефективність і утримання провідних позицій на світових ринках.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

3.1. Прогнозування конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації

У сучасних умовах глобалізації економічна конкуренція набуває нових форм, що зумовлює посилення інтеграційних процесів, зміну споживчих моделей та активне поширення технологічних інновацій. Це трансформує бізнес-середовище, підвищуючи інтенсивність конкуренції та ускладнюючи адаптаційні механізми компаній. Конкурентоспроможність вже не обмежується ефективністю на національному рівні, а трактується як здатність до інноваційного розвитку та гнучкої адаптації у глобальному контексті. Прогнозування конкурентного потенціалу потребує комплексного аналізу внутрішніх ресурсів і зовнішніх впливів – таких як цифровізація, геоекономічні ризики та інституційні умови. Здатність підприємств швидко реагувати на ці виклики і адаптувати стратегії є ключем до збереження й зміцнення їх позицій, що підкреслює важливість науково обґрунтованих, інтегрованих підходів до оцінки конкурентоспроможності.

Нами було розроблено прогноз для коефіцієнта конкурентоспроможності у програмі Microsoft Excel за функцією PICT для п'яти різних напрямів: автомобільна промисловість, індустрія спортивного одягу та взуття, індустрія споживчої електроніки, індустрія харчових продуктів та напоїв, індустрія предметів розкоші. До кожного напрямку ми віднесли по три компанії, які на нашу думку найбільш яскраво описують стан кожного напрямку, до автомобільної промисловості відносяться компанії: Volkswagen, Toyota, Tesla; до індустрії спортивного одягу та взуття ми віднесли компанії Nike, Adidas, Puma; до

індустрії споживчої електроніки відносяться компанії Samsung Electronics, Apple, Lenovo; до індустрії харчових продуктів та напоїв відносяться компанії McDonald's, Starbucks, PepsiCo; до індустрії предметів розкоші відносяться Louis Vuitton, Burberry, Christian Dior (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Прогноз конкурентоспроможності компаній у 2025 році

Коефіцієнт конкурентоспроможності		2025 рік
Автомобільна промисловість	Volkswagen	9,56
	Toyota	12,39
	Tesla	11,15
Індустрія спортивного одягу та взуття	Nike	10,22
	Adidas	103,24
	Puma	6,16
Індустрія споживчої електроніки	Samsung	8,29
	Apple	14,53
	Lenovo	13,74
Індустрія харчових продуктів та напоїв	McDonald's	21,58
	Starbucks	11,37
	PepsiCo	19,35
Індустрія предметів розкоші	Louis Vuitton	18,50
	Burberry	25,28
	Christian Dior	36,46

Джерело: складено автором на основі даних [18 - 47].

Примітка. Розраховано за функцією Microsoft Excel PICT

Провівши аналіз прогнозованих коефіцієнтів конкурентоспроможності компаній у програмі Microsoft Excel за функцією PICT у 2025 році, можемо спостерігати, що найвищі значення спостерігаються у компаній Adidas – 103,24, Christian Dior – 36,46 та Burberry – 25,28. Це свідчить про їхню сильну ринкову позицію компаній, ефективну стратегію розвитку, активне впровадження інновацій, а також стабільну присутність у глобальному середовищі. Компанія Adidas має досить високий результат, в порівнянні з іншими компаніями, але він може бути зумовленим зміною в продажах або переорієнтацією на сталий

розвиток, тобто компанія змінює свій курс від традиційного бізнесу до такого, що не шкодить майбутньому.

Високі показники також демонструють компанії з індустрії харчових продуктів і напоїв: McDonald's – 21,58 та PepsiCo – 19,35. Це зумовлено масштабністю їхньої діяльності, високою здатністю до адаптації під локальні ринки та стійкими споживчими вподобаннями. У той час як, відносно низькі коефіцієнти зафіксовано у Puma – 6,16 та Samsung – 8,29, що може свідчити про уповільнення темпів зростання або втрату частини конкурентних переваг, можливо, через загострення конкуренції або зовнішньоекономічні виклики.

Узагальнюючи результати проведеного аналізу, можемо зробити висновки, що найуспішнішими в умовах економічної глобалізації почуваються ті компанії, які активно інвестують у інновації, цифрову трансформацію, формування лояльності до бренду та сталий розвиток.

Одержані результати дозволяють провести узагальнення на галузевому рівні, що дає змогу більш системно оцінити тенденції розвитку конкурентоспроможності в межах окремих секторів. Для цього було розраховано середні прогнозовані значення коефіцієнта конкурентоспроможності по кожному з п'яти досліджуваних напрямів (табл 3.2)

Таблиця 3.2 – Середні прогнозовані значення коефіцієнта конкурентоспроможності компаній за галузевими напрямами у 2025 році

Напрямок	Середнє прогнозоване значення коефіцієнта конкурентоспроможності по напрямам, 2025 рік.
Автомобільна промисловість	11,04
Індустрія спортивного одягу та взуття	39,87
Індустрія споживчої електроніки	12,19
Індустрія харчових продуктів та напоїв	17,44
Індустрія предметів розкоші	26,75

Джерело: складено автором на основі даних [18 - 47].

Примітка. Розраховано за функцією Microsoft Excel PICT

Аналіз середніх прогнозованих значень коефіцієнта конкурентоспроможності за різними галузями в 2025 році розрахованих у програмі Microsoft Excel за функцією RІСТ свідчить про значну різницю між напрямками. Найвищий показник можна спостерігати спортивного одягу та взуття 39,87. Це зумовлено надзвичайно високим результатом компанії Adidas, яка суттєво підняла загальне середнє значення по всьому напрямку. На друге місце за рівнем конкурентоспроможності можемо віднести індустрію предметів розкоші 26,75, що обумовлено стабільно високими результатами таких компаній як Christian Dior, Burberry та Louis Vuitton. Індустрія харчових продуктів і напоїв має помірно високий рівень конкурентоспроможності, що пов'язано з обсягами діяльності, різноманіттям бізнес-моделей та здатністю адаптуватися до місцевих ринків. На противагу цьому, автомобільна галузь має значення 11,04 та сектор споживчої електроніки має значення 12,19, що є відносно нижчим порівняно з індустрією спортивного одягу та взуття, а також індустрією предметів розкоші. Це може свідчити про наявність високого рівня конкуренції, необхідність постійних інновацій та вплив глобальних ризиків у сфері логістики та технологій. Отже, можемо зробити висновок, що в 2025 році найбільш конкурентоспроможними залишатимуться ті галузі, які поєднують потужний бренд, інноваційні підходи, адаптивність до змін на ринку та стратегічну спрямованість на стійкий розвиток.

Водночас, нами було проведено прогнозування коефіцієнта конкурентоспроможності компаній у програмі Microsoft Excel за функцією RІСТ. Даний метод дозволив відстежити динаміку змін конкурентоспроможності компаній з урахуванням попередніх періодів, що забезпечує глибший аналітичний підхід для оцінки перспектив їх розвитку у 2025 році. На відміну від функції RІСТ, яка підсилює існуючий тренд, функція ТЕНДЕНЦІЇ просто екстраполює дані минулого в майбутнє. Як і в попередньому розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності, аналіз здійснювався за п'ятьма галузями: автомобільна промисловість, індустрія спортивного одягу та взуття, споживча електроніка, харчові продукти та напої, а також індустрія предметів розкоші. Для

кожного напрямку були обрані по три ключові компанії, які найкраще описують кожен напрям на світовому ринку (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Коефіцієнти конкурентоспроможності компаній у 2025 році

Коефіцієнт конкурентоспроможності		2025 рік
Автомобільна промисловість	Volkswagen	10,18
	Toyota	11,82
	Tesla	10,43
Індустрія спортивного одягу та взуття	Nike	10,54
	Adidas	180,89
	Puma	13,27
Індустрія споживчої електроніки	Samsung	7,58
	Apple	14,13
	Lenovo	13,56
Індустрія харчових продуктів та напоїв	McDonald's	21,57
	Starbucks	11,51
	PepsiCo	19,35
Індустрія предметів розкоші	Louis Vuitton	18,53
	Burberry	25,35
	Christian Dior	36,50

Джерело: складено автором на основі даних [18 - 47].

Примітка. Розраховано за функцією Microsoft Excel ТЕНДЕНЦІЯ

Провівши аналіз прогнозованих коефіцієнтів конкурентоспроможності компаній на 2025 рік, розрахованих у програмі Microsoft Excel за функцією ТЕНДЕНЦІЯ, спостерігаємо аналогічні тенденції до результатів попереднього методу. Найвищі значення показали компанії Adidas – 180,89, Christian Dior – 36,50 та Burberry – 25,35, що свідчить про їхню високу ринкову стійкість, стратегічну адаптивність і ефективну інноваційну політику. Особливо слід відзначити показник Adidas, який значно перевищує середні значення в інших галузях і може бути наслідком агресивної стратегії розширення, переорієнтації на сталий розвиток та активного виходу на нові ринки.

Стабільні конкурентні позиції також демонструють компанії у сфері харчових продуктів і напоїв, зокрема McDonald's – 21,57 та PepsiCo – 19,35, що

підтверджує ефективність їхньої присутності на глобальному ринку, широке охоплення споживачів і гнучке налаштування бізнес-моделі під локальні ринки. В той час, як компанії Samsung та Puma, попри певне зростання в динаміці, демонструють відносно нижчі значення: Samsung – 7,58 та Puma – 13,27, що може свідчити про потребу в посиленні інвестицій у інновації, цифрову трансформацію та диференціацію на конкурентному ринку.

Для глибшого аналізу доцільно узагальнити прогнозовані значення коефіцієнтів конкурентоспроможності, обчисливши середні показники для кожної галузі (табл. 3.4)

Таблиця 3.4 – Середні прогнозовані значення коефіцієнта конкурентоспроможності за галузевими напрямками у 2025 році

Напрямок	Середнє прогнозоване значення коефіцієнта конкурентоспроможності по напрямкам, 2025 рік
Автомобільна промисловість	10,81
Індустрія спортивного одягу та взуття	68,23
Індустрія споживчої електроніки	11,76
Індустрія харчових продуктів та напоїв	17,48
Індустрія предметів розкоші	26,79

Джерело: складено автором на основі даних [18 - 47].

Примітка. Розраховано за функцією Microsoft Excel ТЕНДЕНЦІЯ

Аналіз середніх прогнозованих значень коефіцієнта конкурентоспроможності за галузевими напрямками у 2025 році розрахованих у програмі Microsoft Excel за функцією ТЕНДЕНЦІЯ свідчить про наявність суттєвої асиметрії. Найвищий результат демонструє індустрія спортивного одягу та взуття – 68,23, на який істотно вплинув показник компанії Adidas. Індустрія предметів розкоші із середнім значенням 26,79 є підтвердженням стабільної ринкової позиції преміальних брендів, які поєднують у собі високий рівень впізнаваності, ексклюзивності та інноваційності у просуванні. Індустрія харчових продуктів і напоїв з показником 17,48 демонструє відносно стійку конкурентоспроможність, що зумовлено масштабністю діяльності, гнучкістю

бізнес-моделей і здатністю адаптуватися до змін споживчих уподобань у різних регіонах. Натомість автомобільна промисловість зі значенням 10,81 та індустрія споживчої електроніки зі значенням 11,76 мають відносно нижчі середні значення, що може свідчити про інтенсивну конкуренцію, складність логістичних процесів, зростання витрат на виробництво, а також вплив нестабільного геоекономічного середовища.

Для більш детального аналітичного висновку було проведено порівняння результатів, отриманих за допомогою двох методів прогнозування: РІСТ та ТЕНДЕНЦІЯ. Цей метод допомагає оцінити стабільність і точність отриманих результатів, виявити потенційні коливання у динаміці коефіцієнтів конкурентоспроможності та краще з'ясувати, які фактори впливають на зміни позицій компаній в умовах економічної глобалізації (табл. 3.5)

Таблиця 3.5 – Порівняння коефіцієнтів конкурентоспроможності компаній у 2025 році

Компанія	РІСТ	ТЕНДЕНЦІЯ	Відхилення
Volkswagen	9,56	10,18	0,62
Toyota	12,39	11,82	-0,57
Tesla	11,15	10,43	-0,72
Nike	10,22	10,54	0,32
Adidas	103,24	180,89	77,65
Puma	6,16	13,27	7,11
Samsung	8,29	7,58	-0,71
Apple	14,53	14,13	-0,4
Lenovo	13,74	13,56	-0,18
McDonald's	21,58	21,57	-0,01
Starbucks	11,37	11,51	0,14
PepsiCo	19,35	19,35	0
Louis Vuitton	18,5	18,53	0,03
Burberry	25,28	25,35	0,07
Christian Dior	36,46	36,5	0,04

Джерело: складено автором на основі даних [18 - 47].

Примітка. Розраховано за функцією Microsoft Excel РІСТ і ТЕНДЕНЦІЯ

Порівняльний аналіз результатів, отриманих за методами РІСТ і ТЕНДЕНЦІЇ, показує загальну відповідність підходів в оцінці конкурентоспроможності компаній. Найбільше покращення видно у компаній Adidas та Puma, що свідчить про стійкий розвиток їх конкурентних позицій у спортивній галузі. У свою чергу, Samsung, Tesla та Toyota показують невелике зменшення, що може вказувати на можливе сповільнення розвитку. Багато компаній, таких як McDonald's, PepsiCo, Christian Dior і Apple, демонструють певну стабільність у своїх позиціях. Це свідчить про їхню тривалу присутність на світовому ринку. Отже, формула ТЕНДЕНЦІЇ точніше передає довгострокові зміни, в той час як метод РІСТ відображає сучасний стан переваг у рамках конкурентного середовища.

Згідно з прогнозом конкурентоспроможності компаній на 2025 рік, найкращі результати показують ті компанії, які активно впроваджують інновації, розширюють свої ринки збуту та прагнуть до сталого розвитку. Зокрема, лідируючі позиції займають Adidas, Christian Dior, McDonald's та Burberry. Аналіз результатів методів РІСТ і ТЕНДЕНЦІЯ підтвердив загальну відповідність у динаміці показників. Однак метод ТЕНДЕНЦІЯ краще відображає довгострокові зміни. Найбільші коливання можна помітити у компаніях, які мають нестабільну ринкову політику або нещодавно зазнали структурних змін. Успішність компаній у світовому середовищі значною мірою зумовлена їхньою здатністю підлаштовуватися до технологічних змін та глобальних викликів.

3.2 Стратегічні пріоритети розвитку конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації

Стратегічні пріоритети для компаній визначають основні напрямки розвитку, на які вона спрямовує свої зусилля задля досягнення довгострокових

цілей, посилення своїх позицій на ринку та забезпечення сталого зростання. Вони створюються в результаті детального дослідження внутрішніх можливостей, конкуруючого середовища та світових трендів. Стратегічні пріоритети набувають особливого значення в умовах економічної глобалізації, яка супроводжується посиленням конкуренції, швидким розвитком технологій, відкритістю ринків та ускладненнями в логістичних процесах. У цих умовах компаніям важливо не лише реагувати на зовнішні виклики, але й свідомо обирати і реалізовувати стратегії, що забезпечать їм постійну конкурентну перевагу на світовому ринку.

Провідні компанії з різних галузей обирають власні стратегічні пріоритети, що відповідають специфіці їхньої діяльності, цільовим аудиторіям і ринковим умовам. Так, завдяки стратегії Volkswagen «Мобільність для поколінь» компанія дотримується чіткої стратегічної дорожньої карти до 2035 року. Мета стратегії – відігравати активну роль у формуванні трансформації автомобільної промисловості як «Глобальної рушійної сили автомобільних технологій». Група Volkswagen має чітку позицію: ті, хто каже «так» змінам, інвестує в технології на довгострокову перспективу та діє далекоглядно, формуватимуть мобільність у найближчі десятиліття [51]. Стратегія компанії базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.1).

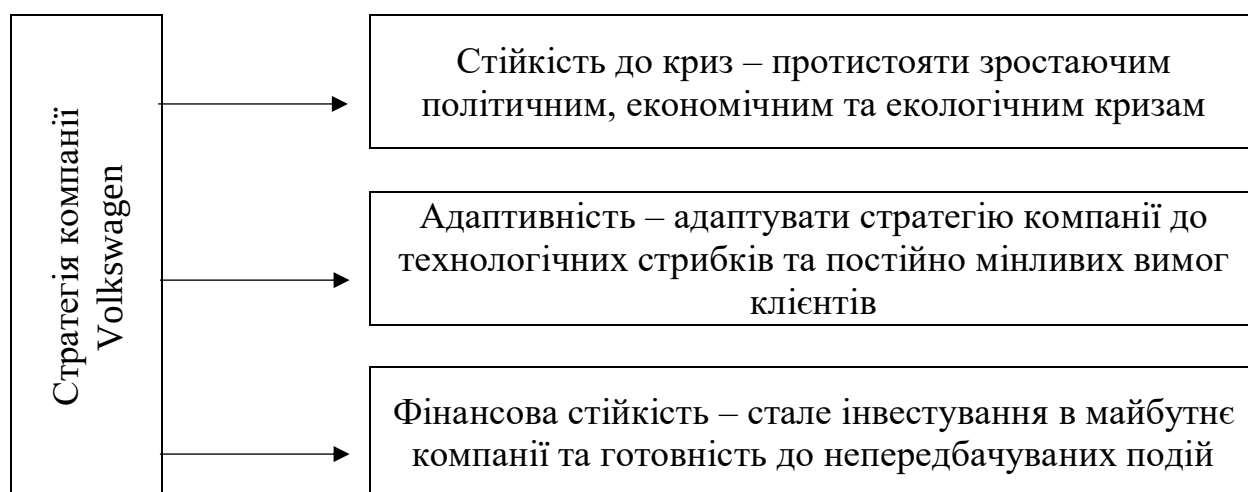


Рисунок 3.1 – Стратегія компанії Volkswagen

Джерело: складено автором на основі даних [51].

Постійна операційна ефективність компанії Toyota та неймовірна стабільність якості її продукції – результат бездоганного виробництва. Саме операційна досконалість стала головною стратегічною зброєю компанії. Часто такий рівень забезпечується застосованими методами та інструментами підвищення якості. Однак самі собою інструменти не можуть трансформувати бізнес, вони починають працювати тільки в цілісній системі. Тому справжня секретна зброя – це філософія бізнесу, що ґрунтується на розумінні природи людей та їхньої мотивації [52]. Стратегія компанії Toyota базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.2)

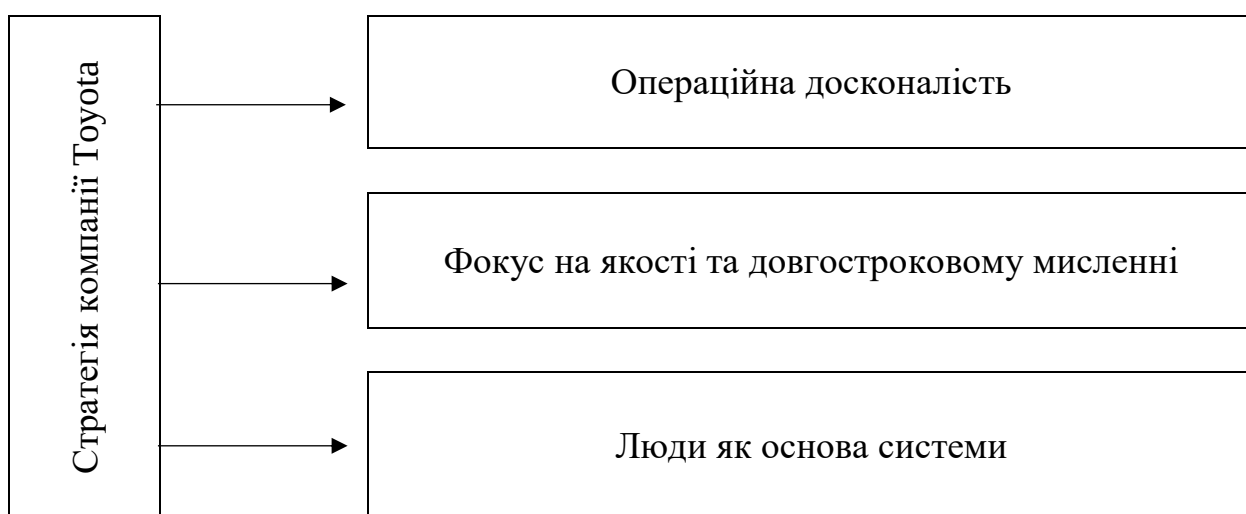


Рисунок 3.2 – Стратегія компанії Toyota

Джерело: складено автором на основі даних [52].

Tesla може продовжувати позиціонувати свою продукцію як ексклюзивну та престижну, що виправдовує її високу ціну в очах споживачів. Такий підхід базується на стратегії диференціювання, яка передбачає акцент на технологічних інноваціях, унікальному дизайні та високій якості. Компанія активно впроваджує передові розробки, зокрема автоматизовані системи управління, енергоефективні рішення та унікальне програмне забезпечення, що регулярно оновлюється. Завдяки цьому Tesla формує власну нішу на ринку електромобілів, у якій вона не змагається за нижчу ціну, а створює високододану цінність, орієнтуючись на клієнтів, що цінують інновації, екологічність та сучасні технології. Така стратегія не лише зміцнює імідж компанії, а й дозволяє їй

утримувати лояльну аудиторію та виділятися серед конкурентів [53]. Стратегія компанії Tesla базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.3)

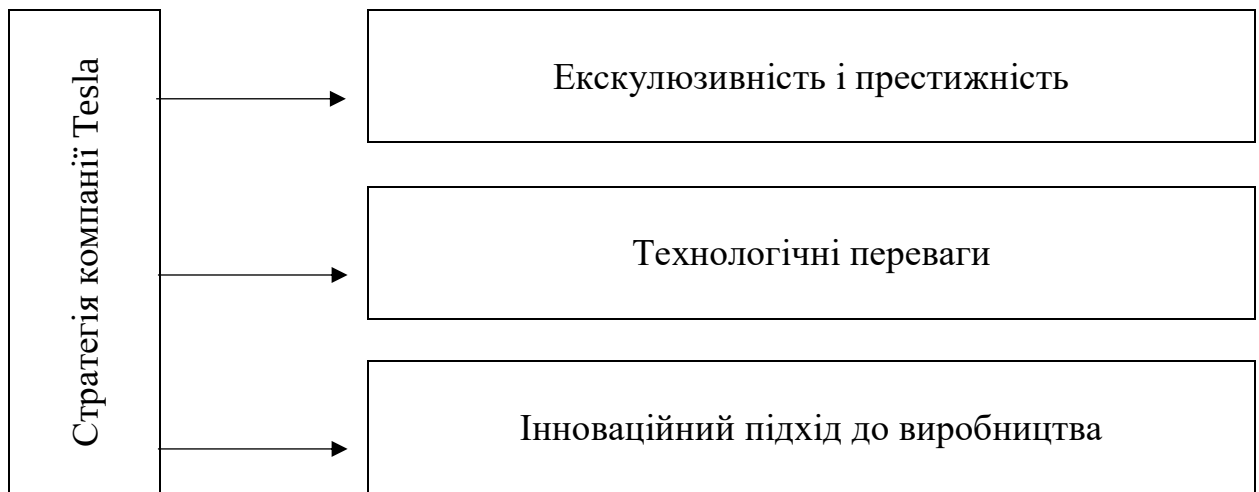


Рисунок 3.3 – Стратегія компанії Tesla

Джерело: складено автором на основі даних [53].

Міжнародний успіх Nike базується на загальних конкурентних стратегіях і стратегіях інтенсивного зростання, що враховують основних конкурентів – Adidas, Puma, ASICS, Under Armour та ін. Місія, бачення та корпоративна культура компанії визначають її стратегічний курс і сприяють досягненню конкурентних переваг. Ефективне управління ресурсами й операціями забезпечує високу продуктивність і реалізацію стратегічних цілей [54]. Стратегія компанії Nike базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.4)

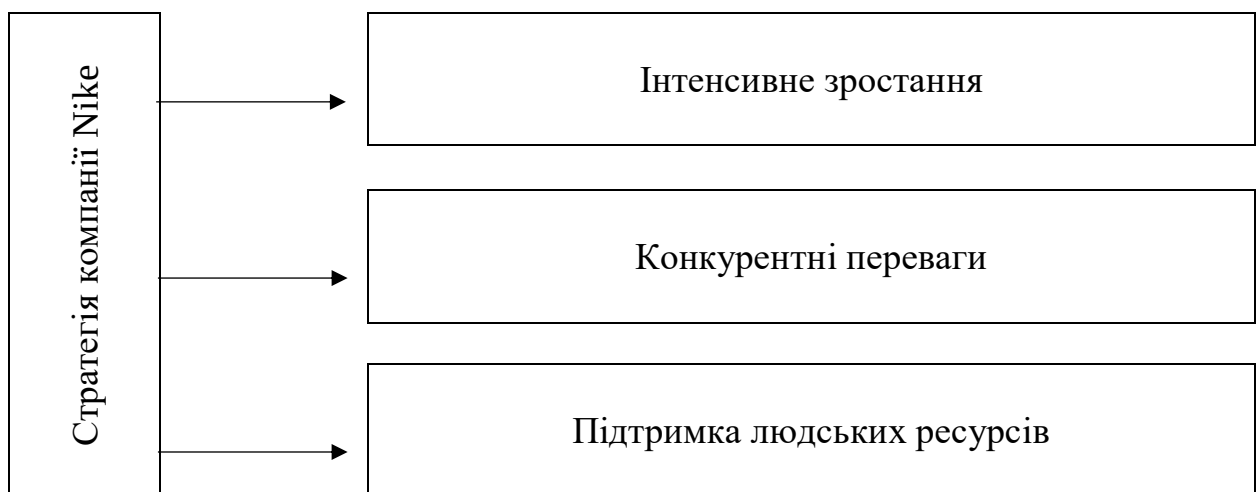


Рисунок 3.4 – Стратегія компанії Nike

Джерело: складено автором на основі даних [54].

Adidas реалізує стратегію «Own the Game», яка має на меті підвищення довіри до бренду, формування неповторного споживчого досвіду та розширення своїх зусиль у напрямку сталого розвитку. Окрім того, важливим аспектом є цифрова трансформація. Adidas вкладе більше 1 мільярда євро у цифрову трансформацію своїх процесів, починаючи з дизайну та виробництва і закінчуючи продажами. Компанія активно впроваджує нововведення, включаючи використання біорозкладних та повністю перероблюваних матеріалів, а також випуск нових продуктів, таких як Ultraboost DNA Loop. Завдяки успішному виконанню попередньої стратегії «Створення нового», що суттєво підвищила продажі, прибуток і частку на ринку, компанія Adidas з оптимізмом настроюється на майбутнє [55]. Стратегія компанії Adidas базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.5)

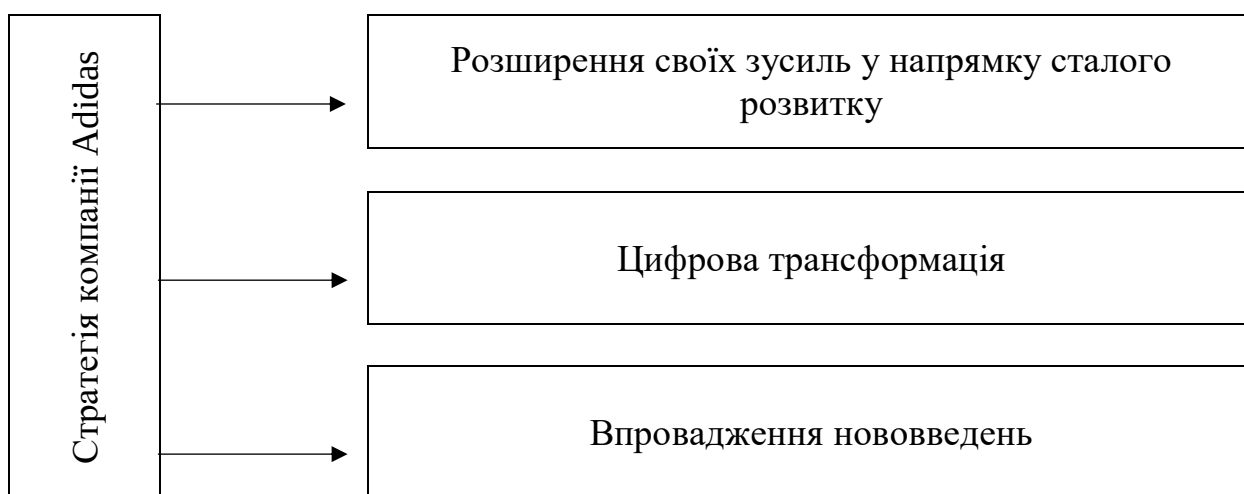


Рисунок 3.5 – Стратегія компанії Adidas

Джерело: складено автором на основі даних [55].

Загальна стратегія Puma щодо конкурентної переваги спрямована на те, щоб продукти компанії відрізнялися від продуктів конкурентів, з урахуванням моделі загальних конкурентних стратегій Майкла Е. Портера. Puma використовує свою загальну стратегію та стратегії зростання, щоб конкурувати з Nike, Adidas, ASICS, New Balance, Under Armour та іншими. Загальна конкурентна стратегія Puma підтримує інтенсивні стратегії зростання

компанії.[56]. Стратегія компанії Puma базується на двох фундаментальних принципах (рис. 3.6)

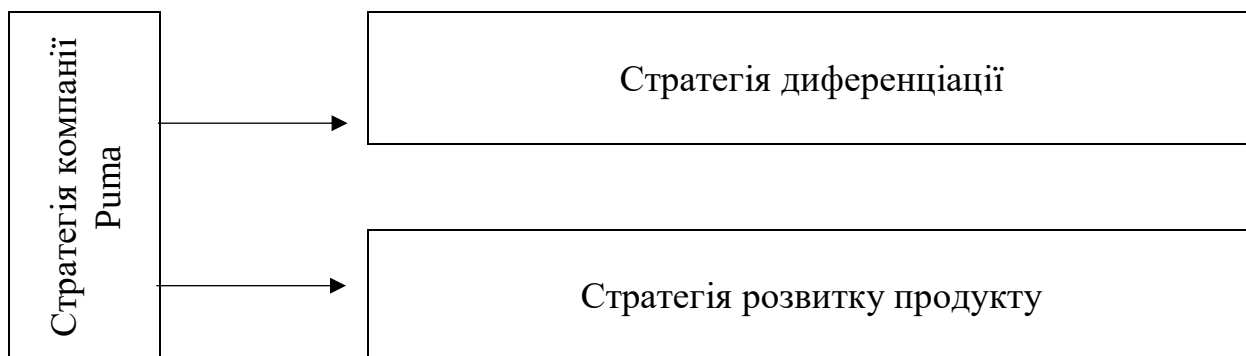


Рисунок 3.6 – Стратегія компанії Puma

Джерело: складено автором на основі даних [56].

Загальна конкурентна стратегія Samsung ґрунтується на технологічних інноваціях як ключовому чиннику формування конкурентних переваг. В умовах жорсткої галузевої конкуренції компанія активно інвестує в розробки для диференціації продукції, особливо у сфері смартфонів, електроніки та напівпровідників. Такий підхід дозволяє Samsung зберігати сильні позиції на глобальному ринку та адаптуватися до змін бізнес-середовища [57]. Стратегія компанії Samsung базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.7)

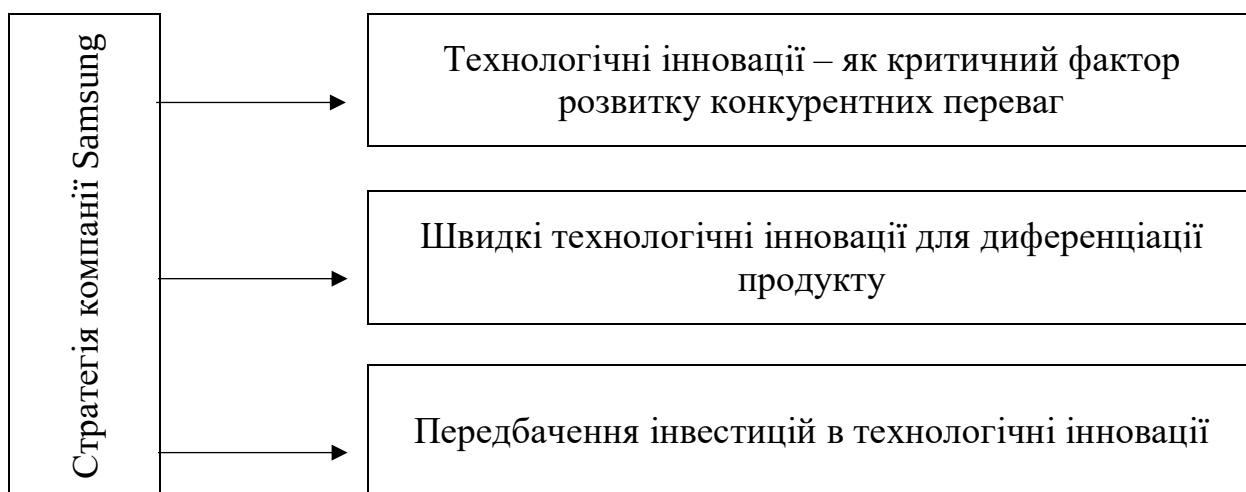


Рисунок 3.7 – Стратегія компанії Samsung

Джерело: складено автором на основі даних [57].

Загальна конкурентна стратегія Apple – це диференціація . Ця загальна стратегія зосереджена на конкурентних перевагах, які відрізняють компанію та

її продукти від конкурентів, включаючи компанії, що займаються ІТ та побутовою електронікою. Наприклад, елегантний дизайн, зручність використання та високоякісний брендинг відрізняють бізнес та продукти Apple. Завдяки диференціації як загальній конкурентній стратегії, Apple виділяється на ринку. Конкурентні переваги компанії спрямовані на конкурентів у сфері ІТ та споживчої електроніки, таких як Samsung , Google (Alphabet) , Microsoft та Sony [58]. Стратегія компанії Apple базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.8)

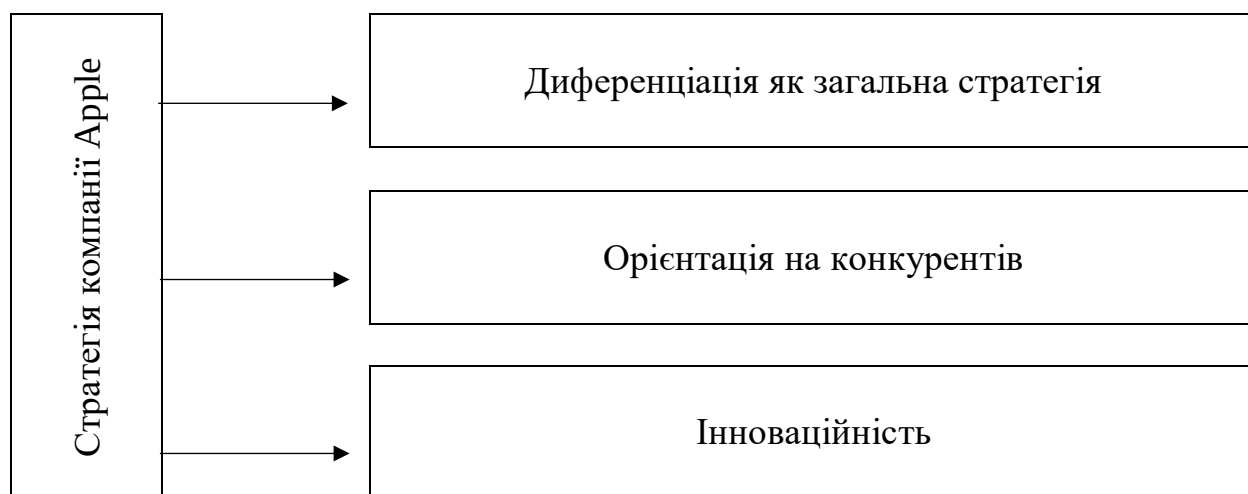


Рисунок 3.8 – Стратегія компанії Apple

Джерело: складено автором на основі даних [58].

Зосереджуючись на сміливому баченні забезпечення розумніших технологій для всіх, компанія Lenovo активно розробляє інноваційні рішення, які формують майбутнє цифрового суспільства. Стратегія компанії спрямована на створення інклюзивного, безпечного та сталого цифрового середовища, де технології доступні кожному, незалежно від регіону чи рівня доходу. Проектуючи, розробляючи та створюючи найповніший у світі портфель розумних пристроїв та інфраструктури, компанія також очолює інтелектуальну трансформацію – щоб створювати кращий досвід та можливості для мільйонів клієнтів у всьому світі [59]. Стратегія компанії Lenovo базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.9)



Рисунок 3.9 – Стратегія компанії Lenovo

Джерело: складено автором на основі даних [59].

McDonald's застосовує стратегію лідерства за витратами, стандартизуючи меню, оптимізує ланцюги постачання та забезпечуючи ефективність роботи ресторанів. Масове виробництво та вигідні умови з постачальниками дозволяють пропонувати доступні ціни й зберігати прибутковість. Такий підхід забезпечує компанії лідерство на світовому ринку фаст-фуду [60]. Стратегія компанії McDonald's базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.10)

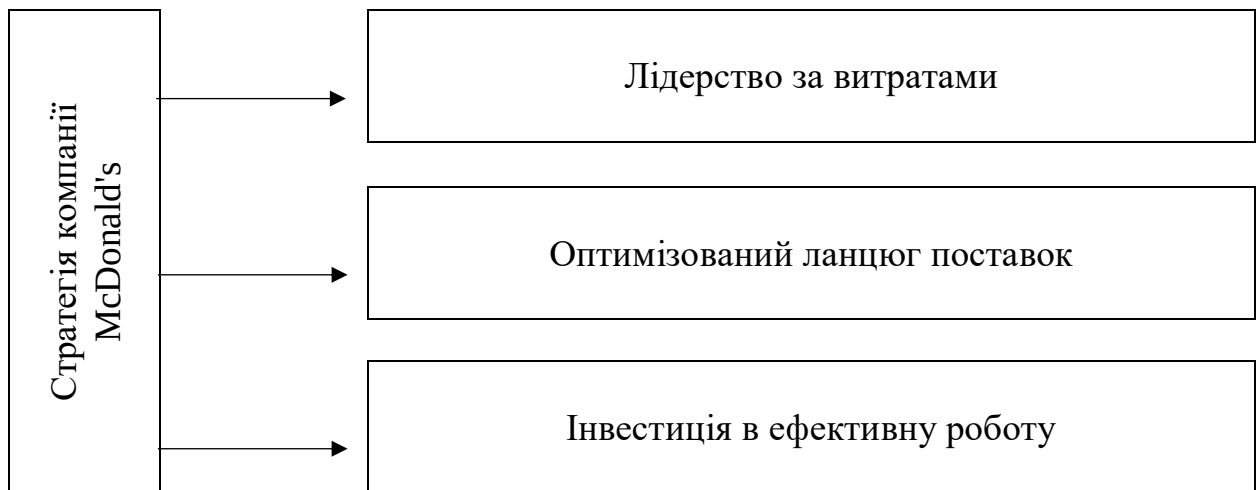


Рисунок 3.10 – Стратегія компанії McDonald's

Джерело: складено автором на основі даних [60].

Starbucks використовує диференціацію як свою загальну стратегію для конкурентної переваги. У рамках Портера, ця конкурентна стратегія передбачає створення бізнесу та його продуктів, відмінних від інших кав'ярень. Ціннісна

пропозиція Starbucks підкреслює якість та унікальність продукту. Крім того, акцент на особливій каві відрізняє Starbucks від багатьох інших закладів, які пропонують каву. Ця загальна конкурентна стратегія диференціації поширюється на різні сфери діяльності корпорації Starbucks. Наприклад, кав'ярня використовує свою політику сталого та відповідального постачання, щоб диференціювати свою продукцію від продуктів конкурентів [61]. Стратегія компанії Starbucks базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.11)

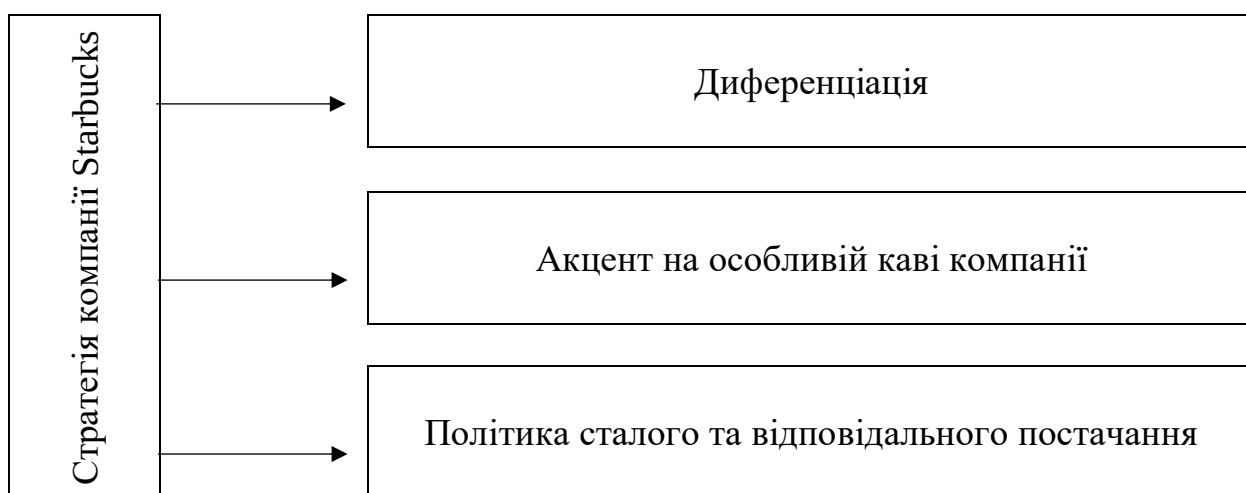


Рисунок 3.11 – Стратегія компанії Starbucks

Джерело: складено автором на основі даних [61].

Ключовим елементом стратегії PepsiCo є диверсифікація продуктового портфеля. Пропонуючи широкий асортимент напоїв, закусок та продуктів харчування, компанія прагне задовольнити різні вподобання споживачів та події. Ця стратегія диверсифікації не лише дозволяє PepsiCo захопити більшу частку ринку, але й надає можливості для перехресного просування та пакетних пропозицій. PepsiCo приділяє велику увагу інноваціям та розробці нових продуктів, щоб залишатися актуальною в умовах швидкозмінного споживчого середовища. Компанія інвестує значні ресурси в дослідження та розробки, прагнучи запровадити нові смаки, формати та здоровіші альтернативи.[62]. Стратегія компанії PepsiCo базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.12)

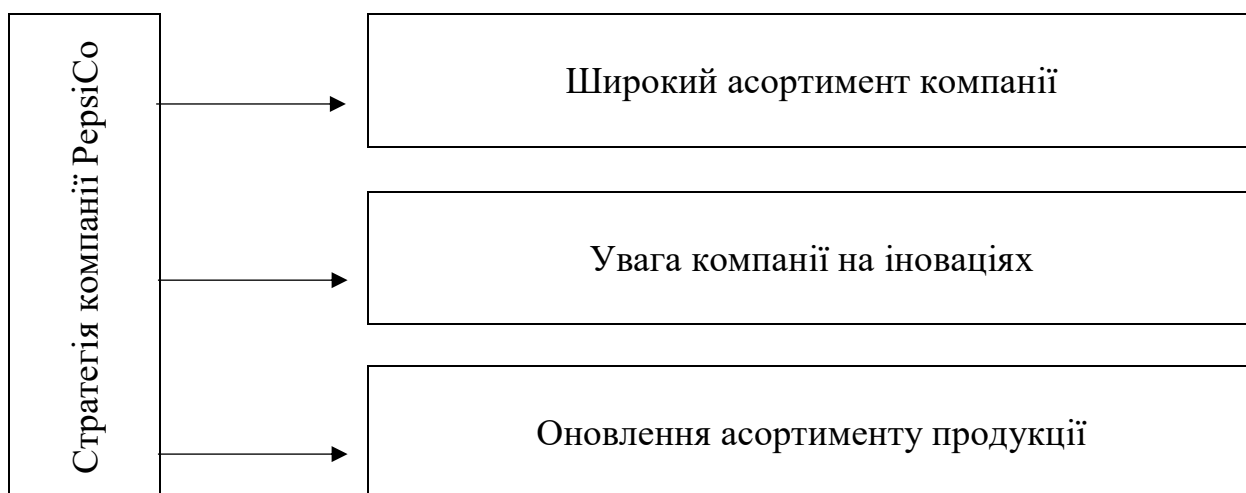


Рисунок 3.12 – Стратегія компанії PepsiCo

Джерело: складено автором на основі даних [62].

Культовий дизайн Louis Vuitton став символом розкоші та статусу, приваблюючи клієнтів, які цінують ексклюзивність і якість. Компанія забезпечує високий стандарт продукції завдяки майстерності та добірним матеріалам. Водночас бренд успішно впровадив електронну комерцію та цифровий маркетинг, зберігаючи свій розкішний імідж в умовах зростаючого онлайн-шопінгу [63]. Стратегія компанії Louis Vuitton базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.13)

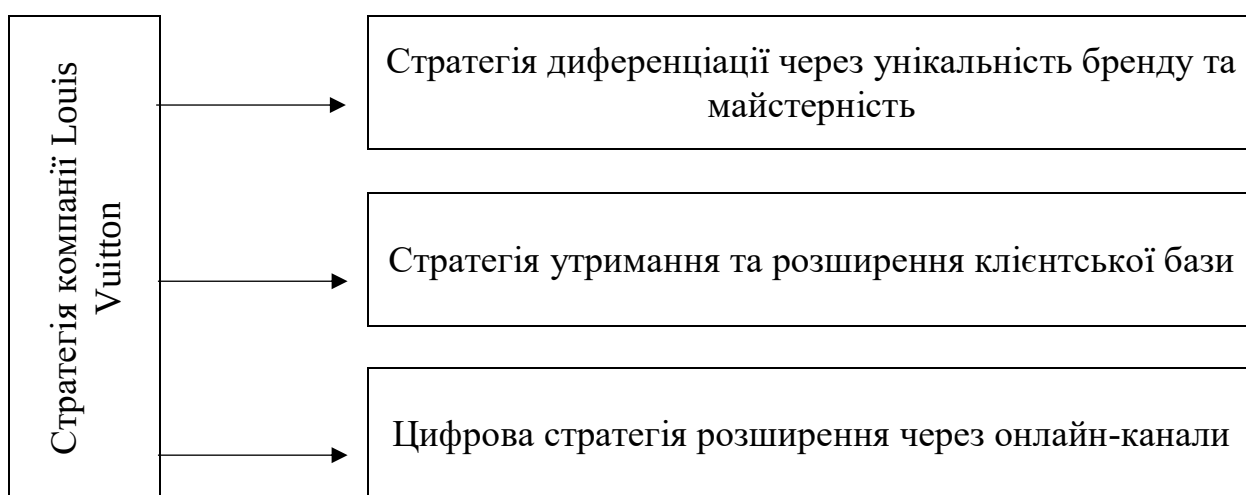


Рисунок 3.13 – Стратегія компанії Louis Vuitton

Джерело: складено автором на основі даних [63].

Burberry – це високо диференційований бренд класу люкс з унікальною історією та спадщиною, а також авторитетом у своїй категорії верхнього одягу

та шарфів. «Burberry Forward» – це стратегічний план компанії, спрямований на відродження бажання користуватися брендом, покращення його ефективності та стимулювання створення довгострокової цінності. Також компанія зосереджена на відновленні зв'язку бренду з його початковим призначенням та використанні сильних сторін компанії за допомогою дисциплінованого підходу та асортименту продуктів для залучення широкої бази клієнтів розкішних товарів [64]. Стратегія компанії Burberry базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.14)

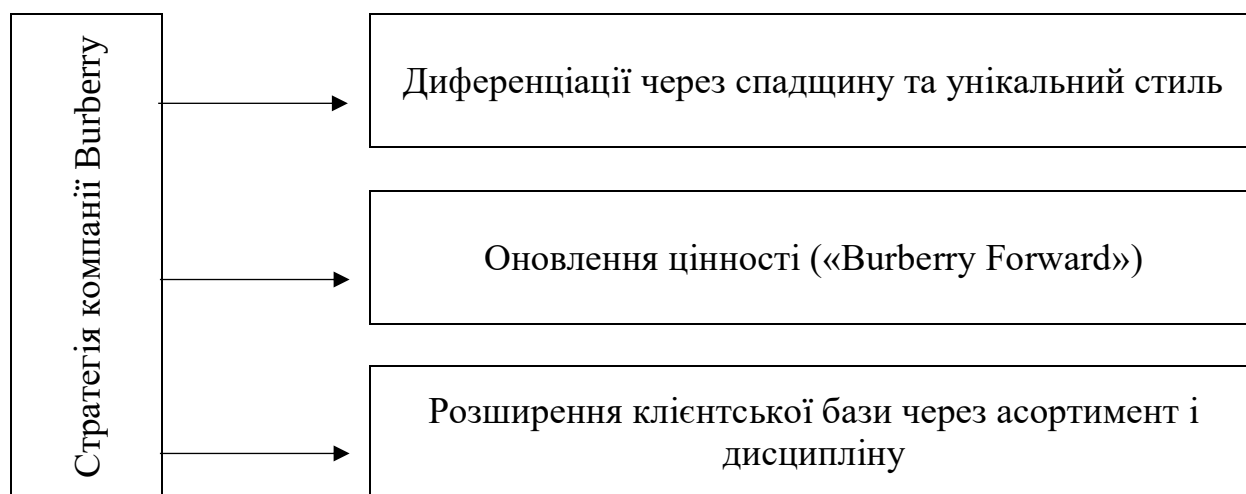


Рисунок 3.14 – Стратегія компанії Burberry

Джерело: складено автором на основі даних [64].

Потужна онлайн-присутність Christian Dior та можливості доставки по всьому світу гарантують, що компанія залишається доступною для споживачів високого класу, незалежно від того, де вони знаходяться. Інтегруючи як фізичні роздрібні магазини, так і складну цифрову платформу, Dior створив безперебійний омніканальний досвід, який підвищує зручність для клієнтів та підтримує його статус розкішного бренду в усьому світі. Здатність залучати як офлайн-, так і онлайн-покупців виявилася важливою для задоволення світового попиту на розкіш. Christian Dior постійно лідирує в інноваційних маркетингових стратегіях, роблячи бренд актуальним як для традиційних покупців предметів розкоші, так і для молодших, цифрово обізнаних споживачів. Оскільки сталий розвиток стає дедалі важливішим фактором у рішеннях споживачів про покупки,

Dior зробив значні кроки у напрямку дотримання сучасних екологічних цінностей. Бренд зобов'язався використовувати екологічно чисті матеріали, зменшувати свій вуглецевий слід та інвестувати в етичні виробничі процеси [65]. Стратегія компанії Burberry базується на трьох фундаментальних принципах (рис. 3.15)

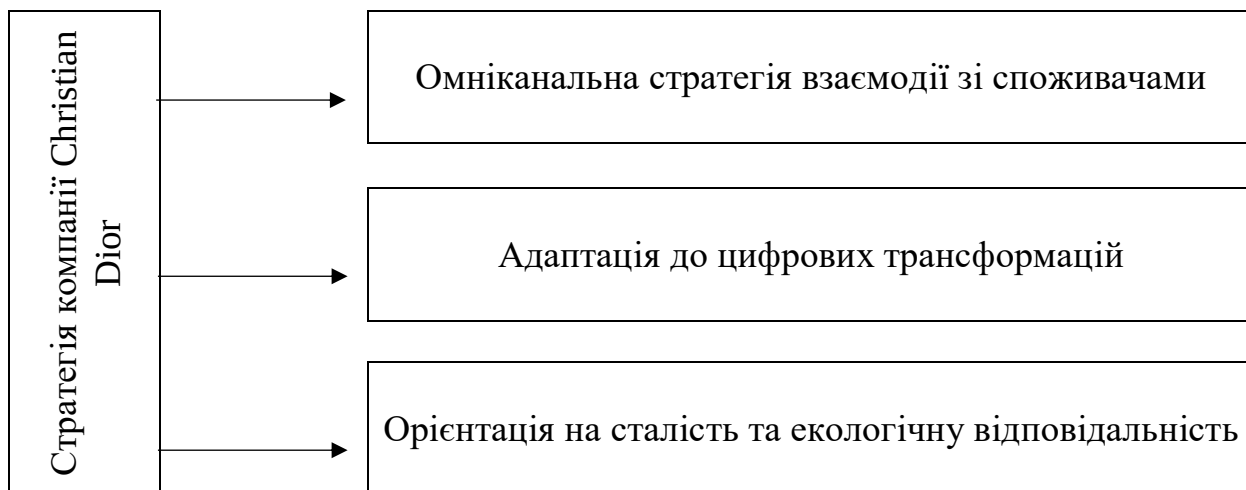


Рисунок 3.15 – Стратегія компанії Christian Dior

Джерело: складено автором на основі даних [65].

Дослідження стратегічних пріоритетів, які сприяють розвитку конкурентоспроможності провідних компаній в умовах економічної глобалізації стверджують, що успішні підприємства застосовують унікальні методи, адаптовані до особливостей своїх галузей, технологічних трендів та вимог споживачів. Інновації, цифрова трансформація, сталий розвиток, ефективне управління ресурсами та створення потужної брендової ідентичності стали ключовими напрямками для компаній. Не зважаючи на галузеву належність всі компанії виявляють стратегічну адаптивність. Вони інвестують у технології майбутнього, пристосовуються до викликів світового середовища та зміцнюють свої позиції на міжнародних ринках. Отже, стратегічні пріоритети є важливим елементом для досягнення конкурентних переваг і забезпечення тривалого успіху в умовах глобальної економіки.

Висновки до розділу 3

У сучасних умовах глобалізації стратегічні пріоритети відіграють вирішальну роль у формуванні конкурентоспроможності компаній. Проведений аналіз доводить, що провідні світові компанії, незалежно від галузі, вдаються до гнучких і багатогранних стратегій, орієнтованих на інноваційність, стійкість, цифрову трансформацію, екологічну відповідальність та персоналізовану взаємодію зі споживачем. Значна частина компаній (зокрема Tesla, Samsung, Apple, Lenovo) робить акцент на технологічному розвитку як ключовому факторі довготривалої конкурентної переваги. Інші, як-от Nike, McDonald's, Toyota, обирають стратегічну ефективність, фокус на якість, оптимізацію витрат та операційну досконалість. Водночас бренди класу люкс (Louis Vuitton, Dior, Burberry) поєднують ексклюзивність з цифровою модернізацією та стійкістю бренду. Це свідчить про адаптивність стратегій до сучасних викликів – технологічних, екологічних, економічних та соціальних. Стратегічні пріоритети не є універсальними, проте саме їхнє комплексне й цілеспрямоване формування дозволяє компаніям не лише зберігати конкурентоспроможність, але й посилювати свої позиції на глобальному ринку. Вони стають основою для довгострокового успіху, забезпечуючи стійкий розвиток в умовах динамічного та висококонкурентного середовища світової економіки. Крім того, ефективна реалізація стратегічних пріоритетів вимагає системного підходу до управління ресурсами, постійного моніторингу зовнішнього середовища та гнучкого коригування дій у відповідь на нові виклики. Компанії, які здатні своєчасно адаптувати свої стратегії до змін ринкової кон'юнктури, технологічного прогресу та змін у поведінці споживачів, мають значно вищі шанси на збереження та зміцнення своєї конкурентної позиції.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Загалом конкурентоспроможність – це складне, багатовимірне поняття, яке охоплює економічні, соціальні, технологічні та інституційні компоненти. Вона визначає здатність підприємств і країн не лише ефективно функціонувати в умовах ринку, а й адаптуватися до змін, впроваджувати інновації та забезпечувати сталий розвиток як на національному, так і на міжнародному рівні.

Економічна глобалізація виступає потужним рушієм трансформації економічних моделей та підходів до ведення бізнесу в умовах зростаючої міжнародної інтеграції. Глобалізація стимулює конкуренцію, сприяє поширенню інновацій, формуванню глобальних виробничих ланцюгів і залученню капіталу, що в сукупності підвищує конкурентоспроможність компаній. Водночас вона ставить перед економічними суб'єктами низку викликів: зростання залежності від зовнішніх ринків, екологічні ризики, нерівність у доступі до технологій та ресурсів, загострення соціальних диспропорцій. У сучасних умовах компанії, що прагнуть до довготривалого успіху, повинні активно адаптуватися до глобалізаційних процесів шляхом впровадження інновацій, диверсифікації ринків, екологізації виробництва та інституційного оновлення. Важливу роль у цьому процесі відіграє інтеграція національних економік у світові економічні системи через міжнародну торгівлю, інвестиції, участь у глобальних ініціативах та коопераційних проєктах. Отже, економічна глобалізація виступає не лише викликом, а й можливістю для трансформації компаній у більш гнучкі, стійкі та конкурентоспроможні структури в глобальному масштабі.

Рівень конкурентоспроможності значною мірою залежить від здатності компанії адаптуватися до змін ринкового середовища, ефективно управляти витратами, зобов'язаннями та активами, а також утримувати стабільну динаміку доходу. Значна частина компаній демонструє нестабільність доходів і прибутковості, що свідчить про підвищені ризики, пов'язані з глобальною конкуренцією. Водночас окремі компанії, зокрема Toyota, McDonald's та

PepsiCo, демонструють позитивну динаміку фінансових показників і здатність підтримувати сталий розвиток. Разом з тим, важливим чинником збереження конкурентоспроможності є не лише поточні фінансові результати, а й ефективне стратегічне управління, зокрема адаптація до змін ринкових умов, оптимізація витрат і вдосконалення операційної діяльності. Компанії з стабільними фінансовими результатами, такими як висока рентабельність, платоспроможність і фінансова незалежність, мають більше можливостей для інвестицій в інновації, цифрову трансформацію, розширення асортименту товарів та активізацію маркетингових кампаній. Це, в свою чергу, зміцнює їхні позиції на світовому ринку, що надає їм конкурентні переваги. З іншого боку, висока конкурентоспроможність, яка виявляється через впізнаваність бренду, лояльність споживачів та інноваційні рішення в продукції, сприяє збільшенню обсягів продажу, доходу та ринкової капіталізації. Таким чином, між конкурентоспроможністю та фінансовим станом має місце взаємозв'язок: фінансова стійкість допомагає зберігати конкурентні позиції, тоді як конкурентоспроможність сприяє покращенню фінансових результатів. Це свідчить про необхідність використання інтегрованого підходу в стратегічному управлінні компаніями в умовах глобалізації.

Детальний аналіз конкурентоспроможності провідних компаній у різних індустріях, що дозволило виявити основні тенденції розвитку, фактори успіху та виклики, з якими стикаються учасники ринку. Результати аналізу свідчать про значну різноманітність у динаміці показників ефективності серед компаній різних секторів. Зокрема, компанії з індустрії споживчої електроніки демонструють високий рівень волатильності, що пов'язано з інтенсивною конкуренцією та швидкими технологічними змінами. Водночас лідери цієї галузі зберігають здатність до адаптації і відновлення після кризових періодів. В індустрії харчових продуктів та напоїв спостерігається загальна стабільність та поступове зростання ефективності провідних брендів, що підтверджує їхню стійкість і здатність утримувати позиції на ринку за допомогою інноваційних маркетингових стратегій і розширення продуктових лінійок. Що стосується

індустрії предметів розкоші, то вона характеризується високим рівнем маржинальності і стабільністю показників, що зумовлено сильним брендовим капіталом та лояльністю споживачів. Незначні коливання в показниках свідчать про високу адаптивність компаній до змін у макроекономічному середовищі.

Згідно з прогнозом конкурентоспроможності компаній на 2025 рік, найкращі результати показують ті компанії, які активно впроваджують інновації, розширюють свої ринки збуту та прагнуть до сталого розвитку. Зокрема, лідируючі позиції займають Adidas, Christian Dior, McDonald's та Burberry. Аналіз результатів методів PICT і ТЕНДЕНЦІЯ підтвердив загальну відповідність у динаміці показників. Однак метод ТЕНДЕНЦІЯ краще відображає довгострокові зміни. Найбільші коливання можна помітити у компаніях, які мають нестабільну ринкову політику або нещодавно зазнали структурних змін. Успішність компаній у світовому середовищі значною мірою зумовлена їхньою здатністю підлаштовуватися до технологічних змін та глобальних викликів.

Дослідження стратегічних пріоритетів, які сприяють розвитку конкурентоспроможності провідних компаній в умовах економічної глобалізації стверджують, що успішні підприємства застосовують унікальні методи, адаптовані до особливостей своїх галузей, технологічних трендів та вимог споживачів. Інновації, цифрова трансформація, сталий розвиток, ефективне управління ресурсами та створення потужної брендової ідентичності стали ключовими напрямками для компаній. Не зважаючи на галузеву належність всі компанії виявляють стратегічну адаптивність. Вони інвестують у технології майбутнього, пристосовуються до викликів світового середовища та зміцнюють свої позиції на міжнародних ринках. Отже, стратегічні пріоритети є важливим елементом для досягнення конкурентних переваг і забезпечення тривалого успіху в умовах глобальної економіки.

В умовах глобалізації та зростання попиту на екологічні технології, компаніям автомобільної галузі варто зосередитися на інноваційному прориві в галузі електромобілів та автономного транспорту, а також оптимізації витрат

через локалізацію виробництва. Важливо посилювати адаптивність до ризиків глобальних ланцюгів постачання та активно впроваджувати моделі сталого розвитку, що враховують екологічні стандарти та соціальну відповідальність.

У контексті посиленої глобальної конкуренції та екологічної свідомості споживачів, компанії індустрії спортивного одягу та взяття мають орієнтуватися на цифрову трансформацію продажів, розвиток екологічних колекцій, а також індивідуалізацію продуктів через платформу e-commerce. Доцільно активніше залучати споживачів через соціальні ініціативи, співпрацю з місцевими громадами та прозоре звітування щодо умов праці в країнах-виробниках.

Враховуючи швидку зміну технологічних трендів та високий рівень глобалізації, компаніям галузі споживчої електроніки необхідно інвестувати захист інтелектуальної власності та цифрову безпеку, а також скорочувати залежність від окремих постачальників мікрочипів.

В умовах підвищеної чутливості до екології та здоров'я, компаніям харчових напоїв та продуктів рекомендовано розвивати стратегії локалізації, екологічні ініціативи та цифрові рішення для замовлення та обслуговування. Особливої уваги потребує соціальна відповідальність, зокрема участь у громадських проектах.

На глобальному ринку компаніям розкоші варто зосередитися на збереженні автентичності бренду через інновації та етичне виробництво, що включає контроль за умовами праці, походженням сировини та екологічними стандартами. У роботі підкреслено, що поєднання традиційних ремесел із сучасними технологіями дозволяє підвищити емоційну цінність бренду, зберігаючи його позицію в умовах цифрової конкуренції.

ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бевз Т. Вплив глобалізації на утвердження національної ідентичності в умовах війни: виклики і загрози. *Українознавство*. 2022. № 3 (84). С. 8-26.
2. Білик Р. Р., Сарафінчан А. Г. Пріоритети та механізми забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в сучасних умовах. *Регіональна економіка*. 2023. №4 (110). С. 67-73. URL: <https://doi.org/10.36818/1562-0905-2023-4-7> (дата звернення: 25.02.2025).
3. Бондарчук Л., Томчук О. Особливості менеджменту сучасних підприємств та конкурентоспроможність в умовах сучасних викликів. *Молодий вчений*. 2024. №1 (125), С.109-113. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2024-1-125-6> (дата звернення: 23.02.2025).
4. Виноградова О.В., Асан А. Ж., Чарна О.О., Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2021. № 3 (37). URL: <https://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2674/2567> (дата звернення: 21.02.2025).
5. Волошин А. В. Характеристика конкурентоспроможності та визначення її сутності. *ECONOMICS: time realities*. 2023. № 4 (68). С. 84–86. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/6bf0094e-ddc8-40fd-b1e5-60e39425834f/content> (дата звернення: 22.02.2025).
6. Гетманець О. П., Коробцова Д. В., Єжелей Ю. О. Глобалізація та міжнародна економіка: складність інтеграції ринків та економічні наслідки на рівні країн (український досвід). *Академічні візії*. 2023. № 20. URL: <https://dspace.univd.edu.ua/server/api/core/bitstreams/35cea810-1e85-4730-92c2-73e4dde869cf/content> (дата звернення: 22.02.2025).
7. Гірман А. П., Гвоздов Б. Ю., Брусенцева А. С. Формування стратегії розвитку України в умовах глобалізації. *Регіональні студії*. 2021. № 24. С. 116-122.

8. Довбня С. Б. Красіна К.О. Комплексна оцінка конкурентоспроможності та обґрунтування стратегії її підвищення на підприємствах кондитерської промисловості. *Економіка та суспільство*. 2023. № 57. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3239/3162> (дата звернення: 24.02.2025).

9. Жалдак Г. П. Мамаджанов А. Р. Напрями та методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств. *Економічний вісник НТУУ Київський політехнічний інститут*. 2022. № 22. С. 53–56. URL: <https://ev.fmm.kpi.ua/article/view/259813/256697> (дата звернення: 24.02.2025).

10. Закон України «Про захист економічної конкуренції» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (дата звернення: 26.02.2025).

11. Киш Л. М. Сучасний стан та перспективи розвитку економіки в умовах глобалізаційних процесів. *East European Scientific Journal*. 2020. Т. 1. № 3 (55). С. 9-16.

12. Колоїз Ж. Глобалізаційні процеси та їхні наслідки для національних еколінгвальних систем. *Філологічні студії: Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету*. 2022. № 21. С. 9-22.

13. Лясота А. Є. Глобалізаційні процеси в сучасному світі та Україні: політичні ризики та перспективи. *Регіональні студії*. 2020. № 23. С. 32-37.

14. Онишко С., Белін В. Актуалізація і динаміка розвитку деглобалізаційних процесів та їх впливу на формування економічної політики. *Збірник наукових праць Державного податкового університету*. 2022. № 2. С. 66-80.

15. Риков В. В. Вплив глобалізаційних процесів на економічну безпеку України. *Правове та державне управління*. 2020. № 2. С. 204-210.

16. Томашук І. В. Вплив глобалізаційних процесів на сучасні економічні системи. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2022. № 1 (59). С. 153-165.

17. Top 50 countries in the Globalization Index 2023. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/268168/globalization-index-by-country/> (дата звернення: 03.03.2025).

18. Balance Sheet. Volkswagen AG – URL: <https://www.investing.com/equities/volkswagen-ag-income-statement> (дата звернення: 03.03.2025).

19. Income Statement. Volkswagen AG – URL: <https://www.investing.com/equities/volkswagen-ag-balance-sheet> (дата звернення: 03.03.2025).

20. Balance Sheet. Toyota Motor Corporation ADR – URL: <https://www.investing.com/equities/toyota-balance-sheet> (дата звернення: 05.03.2025)

21. Income Statement. Toyota Motor Corporation ADR – URL: <https://www.investing.com/equities/toyota-income-statement> (дата звернення: 05.03..2025)

22. Balance Sheet. Tesla Motors – URL: <https://www.investing.com/equities/tesla-motors-balance-sheet> (дата звернення: 08.03.2025)

23. Income Statement. Tesla Motors (Tesla Inc) – URL: <https://www.investing.com/equities/tesla-motors-income-statement> (дата звернення: 08.03.2025)

24. Balance Sheet. Nike Inc – URL: <https://www.investing.com/equities/nike-balance-sheet> (дата звернення: 12.03.2025)

25. Income Statement. Nike Inc – URL: <https://www.investing.com/equities/nike-income-statement> (дата звернення: 13.03.2025)

26. Balance Sheet. Adidas AG – URL: <https://www.investing.com/equities/adidas-salomon-balance-sheet> (дата звернення: 14.03.2025)

27. Income Statement. Adidas AG – URL:
<https://www.investing.com/equities/adidas-salomon-income-statement> (дата
звернення: 16.03.2025)
28. Balance Sheet. Puma SE – URL:
<https://www.investing.com/equities/puma-se-cfd-balance-sheet> (дата звернення:
16.03.2025)
29. Income Statement. Puma SE – URL:
<https://www.investing.com/equities/puma-se-cfd-income-statement> (дата звернення:
17.03.2025)
30. Balance Sheet. Samsung Electronics Co Ltd – URL:
<https://www.investing.com/equities/samsung-electronics-co-ltd-balance-sheet> (дата
звернення: 18.03.2025)
31. Income Statement. Samsung Electronics Co Ltd – URL:
<https://www.investing.com/equities/samsung-electronics-co-ltd-income-statement>
(дата звернення: 19.03.2025)
32. Balance Sheet. Apple Inc – URL:
<https://www.investing.com/equities/apple-computer-inc-balance-sheet> (дата
звернення: 21.03.2025)
33. Income Statement. Apple Inc – URL:
<https://www.investing.com/equities/apple-computer-inc-income-statement> (дата
звернення: 21.03.2025)
34. Balance Sheet. Lenovo Group Ltd – URL:
<https://www.investing.com/equities/lenovo-group-ltd-balance-sheet> (дата звернення:
22.03.2025)
35. Income Statement. Lenovo Group Ltd – URL:
<https://www.investing.com/equities/lenovo-group-ltd-income-statement> (дата
звернення: 22.03.2025)
36. Balance Sheet. McDonald's Corp – URL:
<https://www.investing.com/equities/mcdonalds-balance-sheet> (дата звернення:
23.03.2025)

37. Income Statement. McDonald's Corp – URL:
<https://www.investing.com/equities/mcdonalds-income-statement> (дата звернення:
 24.03.2025)

38. Balance Sheet. Starbucks Corp – URL:
<https://www.investing.com/equities/starbucks-corp-balance-sheet> (дата звернення:
 25.03.2025)

39. Income Statement. Starbucks Corp – URL:
<https://www.investing.com/equities/starbucks-corp-income-statement> (дата
 звернення: 02.04.2025)

40. Balance Sheet. PepsiCo Inc – URL:
<https://www.investing.com/equities/pepsico-balance-sheet> (дата звернення:
 02.04.2025)

41. Income Statement. PepsiCo Inc – URL:
<https://www.investing.com/equities/pepsico-income-statement> (дата звернення:
 02.04.2025)

42. Balance Sheet. LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton SE – URL:
<https://www.investing.com/equities/l.v.m.h.-balance-sheet> (дата звернення:
 04.04.2025)

43. Income Statement. LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton SE – URL:
<https://www.investing.com/equities/l.v.m.h.-income-statement> (дата звернення:
 04.04.2025)

44. Balance Sheet. Burberry Group PLC – URL:
<https://www.investing.com/equities/burberry-balance-sheet> (дата звернення:
 11.04.2025)

45. Income Statement. Burberry Group PLC – URL:
<https://www.investing.com/equities/burberry-income-statement> (дата звернення:
 11.04.2025)

46. Balance Sheet. Christian Dior SE – URL:
<https://www.investing.com/equities/christian-dior-balance-sheet> (дата звернення:
 11.04.2025)

47. Income Statement. Christian Dior SE – URL: <https://www.investing.com/equities/christian-dior-income-statement> (дата звернення: 11.04.2025)

48. Компанія Adidas закриває магазини в Росії – URL: <https://suspilne.media/214996-kompania-adidas-zakrivaе-magazini-v-rosii/> (дата звернення: 12.04.2025).

49. The Kanye West Fallout Will Cost Adidas At Least \$250 Million This Year – URL: <https://time.com/6224887/adidas-drops-kanye-business-implications/> (дата звернення: 14.04.2025)

50. Nike's mobile apps fuel digital sales growth – URL: <https://www.marketingdive.com/news/nike-mobile-apps-SNKRS-digital-sales-growth/626285/> (дата звернення: 14.04.2025)

51. The Group Strategy – Volkswagen Group. – URL: <https://www.volkswagen-group.com/en/the-group-strategy-15955> (дата звернення: 14.04.2025).

52. Дао Toyota: 14 принципів менеджменту провідної компанії світу Kyivstar hub. – 2021. – URL: <https://hub.kyivstar.ua/reviews/dao-toyota-14-princzipiv-menedzhmentu-providnoyi-kompaniyi-svitu> (дата звернення: 14.04.2025).

53. Tesla. Офіційний сайт компанії Tesla. URL: <https://www.tesla.com/> (дата звернення: 15.04.2025).

54. Nike Inc. Generic competitive strategy and intensive growth strategies Panmore Institute. – URL: <https://panmore.com/nike-inc-generic-strategy-intensive-growth-strategies> (дата звернення: 15.05.2025).

55. Adidas presents growth strategy 'Own the Game' until 2025 Adidas Group. – 10.03.2021. – URL: <https://www.adidas-group.com/en/media/press-releases/adidas-presents-growth-strategy-own-the-game-until-2025> (дата звернення: 15.04.2025).

56. Thompson, G. Puma's Generic Strategy, Competitive Advantage & Intensive Growth Strategies Panmore Institute. 24.06.2020 URL:

<https://panmore.com/puma-generic-strategy-competitive-advantage-intensive-growth-strategies> (дата звернення: 16.04.2025).

57. Thompson, G. Samsung's Generic Strategy & Intensive Growth Strategies (Competitive Advantage) Panmore Institute. – 18.06.2024. – URL: <https://panmore.com/samsung-generic-strategy-intensive-growth-strategies-competitive-advantage> (дата звернення: 16.04.2025).

58. Apple Inc.'s Generic Strategy & Intensive Growth Strategies *Panmore Institute*. – URL: <https://panmore.com/apple-inc-generic-strategy-intensive-growth-strategies> (дата звернення: 16.04.2025).

59. Lenovo. Офіційний сайт компанії Lenovo. URL: <https://www.lenovo.com/us/en/> (дата звернення: 17.04.2025).

60. Cost Leadership Strategy: Definition and Examples The Journey Platform. – URL: <https://thejourneyplatform.com/blog-posts/cost-leadership-strategy> (дата звернення: 18.04.2025).

61. Starbucks Coffee's Generic Strategy & Intensive Growth Strategies Panmore Institute. – URL: <https://panmore.com/starbucks-coffee-generic-strategy-intensive-growth-strategies> (дата звернення: 18.04.2025).

62. PepsiCo's Business Strategy Marvilano. – URL: <https://www.marvilano.com/post/pepsico-s-business-strategy> (дата звернення: 21.05.2025).

63. SWOT Analysis of Louis Vuitton. The Strategy Story. URL: <https://thestrategystory.com/blog/louis-vuitton-swotanalysis> (Дата звернення: 21.05.2025).

64. Company Strategy Burberry. URL: <https://www.burberryplc.com/company/strategy> (дата звернення: 22.05.2025).

65. SWOT Analysis of Dior RankEx Digital. – URL: <https://rankexdigital.com/swot-analysis-of-dior/> (дата звернення: 22.05.2025).

66. Bender K., Bernat S., Krisztina O. Economic globalization as a driving force for the development of companies in the global market // Наука і молодь у XXI сторіччі: матеріали X Міжнародної молодіжної науково-практичної інтернет-

конференції (28 листопада 2024 року). – Полтава: Полтавський університет економіки і торгівлі, 2024. – С. 513–515.

67. Бендер К., Чимирис В. О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності компаній в умовах економічної глобалізації // Актуальні питання розвитку науки та забезпечення якості освіти у XXI столітті: матеріали XLVIII Міжнародної наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2024 рік (10 квітня 2025 року). – Полтава: Полтавський університет економіки і торгівлі, 2025. – С. 616–618.

ДОДАТКИ

Додаток А

Volkswagen Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	250,2	279,05	322,284	324,656
Total Revenues Growth, %	12,26	11,53	15,49	0,74
Cost Of Revenues	205,681	229,535	264,061	268,358
Gross Profit	44,519	49,515	58,223	56,298
Gross Profit Growth,%	20,99	11,22	17,59	-3,31
Gross Profit Margin, %	17,79	17,74	18,07	17,34
Other Operating Expenses, Total	25,202	26,447	34,124	33,38
Other Operating Expenses, Total Growth, %	0,84	4,94	29,03	-2,18
Selling General & Admin Expenses	25,998	27,867	30,319	31,349
Other Operating Expenses	-796	-1,42	3,805	2,031
Operating Income	19,317	23,068	24,099	22,918
Operating Income Growth, %	63,66	19,42	4,47	-4,9
EBIT Margin, %	7,72	8,27	7,48	7,06
Net Interest Expenses	-1,008	917	-982	-1,027
Net Interest Expenses Growth, %	32,71	190,97	-207,09	-4,58
Interest Expense, Total	-1,818	-408	-3,64	-3,446
Interest And Investment Income	810	1,325	2,658	2,419
Other Non Operating Expenses, Total	2,202	1,919	970	-718
EBT, Excl. Unusual Items	20,511	25,904	24,087	21,173
Gain (Loss) On Sale Of Assets	-218	-220	-306	-255
Other Unusual Items, Total	-363	-470	-843	-1,588
EBT, Incl. Unusual Items	20,126	22,069	23,099	16,805
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	72,5	9,65	4,67	-27,25
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	8,04	7,91	7,17	5,18
Income Tax Expense	4,698	6,217	5,237	4,411
Net Income to Company	15,428	15,852	17,862	12,394
Minority Interest	-46	-395	-1,329	-1,043
Net Income	15,382	15,457	16,533	11,351
Net Income Growth, %	73,47	0,49	6,96	-31,34
Net Income Margin, %	6,15	5,54	5,13	3,5
Preferred Dividend and Other Adjustments	539	576	586	630
Net Income to Common Excl. Extra Items	14,843	14,881	15,947	10,721
Basic EPS - Continuing Operations	29,61	29,69	31,81	21,39
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	78,1	0,26	7,16	-32,77
Diluted EPS - Continuing Operations	29,61	29,69	31,81	21,39
Diluted EPS - Continuing Operations Growth	78,1	0,26	7,16	-32,77
Basic Weighted Average Shares Outstanding	501,3	501,3	501,3	501,3
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	501,3	501,3	501,3	501,3
Dividend Per Share	7,56	8,76	9,06	6,36
Dividend Per Share Growth, %	55,56	15,87	3,42	-29,8

Продовж. дод. А

1	2	3	4	5
EBITDA	30,901	34,79	34,263	33,969
EBITDA Growth, %	32,65	12,59	-1,51	-0,86
EBITDA Margin, %	12,35	12,47	10,63	10,46
EBIT	19,317	23,068	24,099	22,918

In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [18].

Volkswagen Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	250,2	279,05	322,284	324,656
Total Revenues Growth, %	12,26	11,53	15,49	0,74
Cost Of Revenues	205,681	229,535	264,061	268,358
Gross Profit	44,519	49,515	58,223	56,298
Gross Profit Growth, %	20,99	11,22	17,59	-3,31
Gross Profit Margin, %	17,79	17,74	18,07	17,34
Other Operating Expenses, Total	25,202	26,447	34,124	33,38
Other Operating Expenses, Total Growth, %	0,84	4,94	29,03	-2,18
R&D Expenses	-	-	-	-
Selling General & Admin Expenses	25,998	27,867	30,319	31,349
Other Operating Expenses	-796	-1,42	3,805	2,031
Operating Income	19,317	23,068	24,099	22,918
Operating Income Growth, %	63,66	19,42	4,47	-4,9
EBIT Margin, %	7,72	8,27	7,48	7,06
Net Interest Expenses	-1,008	917	-982	-1,027
Net Interest Expenses Growth, %	32,71	190,97	-207,09	-4,58
Interest Expense, Total	-1,818	-408	-3,64	-3,446
Interest And Investment Income	810	1,325	2,658	2,419
Other Non Operating Expenses, Total	2,202	1,919	970	-718
EBT, Excl. Unusual Items	20,511	25,904	24,087	21,173
Gain (Loss) On Sale Of Assets	-218	-220	-306	-255
Other Unusual Items, Total	-363	-470	-843	-1,588
EBT, Incl. Unusual Items	20,126	22,069	23,099	16,805
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	72,5	9,65	4,67	-27,25
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	8,04	7,91	7,17	5,18
Income Tax Expense	4,698	6,217	5,237	4,411
Net Income to Company	15,428	15,852	17,862	12,394
Minority Interest	-46	-395	-1,329	-1,043
Net Income	15,382	15,457	16,533	11,351
Net Income Growth, %	73,47	0,49	6,96	-31,34
Net Income Margin, %	6,15	5,54	5,13	3,5
Preferred Dividend and Other Adjustments	539	576	586	630
Net Income to Common Excl. Extra Items	14,843	14,881	15,947	10,721
Basic EPS - Continuing Operations	29,61	29,69	31,81	21,39
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	78,1	0,26	7,16	-32,77

Продовж. дод. А

1	2	3	4	5
Diluted EPS - Continuing Operations	29,61	29,69	31,81	21,39
Diluted EPS - Continuing Operations Growth	78,1	0,26	7,16	-32,77
Basic Weighted Average Shares Outstanding	501,3	501,3	501,3	501,3
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	501,3	501,3	501,3	501,3
Dividend Per Share	7,56	8,76	9,06	6,36
Dividend Per Share Growth, %	55,56	15,87	3,42	-29,8
EBITDA	30,901	34,79	34,263	33,969
EBITDA Growth, %	32,65	12,59	-1,51	-0,86
EBITDA Margin, %	12,35	12,47	10,63	10,46
EBIT	19,317	23,068	24,099	22,918

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [19].

Додаток Б
Toyota Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	22776,8	23722,29	26459,781	34714,279
Cash And Equivalents	3274,15	4299,522	5548,398	6892,816
Cash And Equivalents Growth, %	22,06	31,32	29,05	24,23
Short Term Investments	4169,117	2421,758	1509,929	4504,505
Total Receivables	3071,2	3306,757	3804,834	3906,315
Accounts Receivable, Total	2270,39	2426,274	2715,732	2639,75
Other Receivables	800,81	880,483	1089,102	1266,565
Inventory	2888,028	3821,356	4255,614	4605,368
Finance Division Loans and Leases Current	6756,189	7181,327	8279,806	11057,269
Finance Division Other Current Assets, Total	1826,707	1814,133	1968,568	2519,244
Other Current Assets	753557	807812	928855	1048,105
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	753557	807812	928855	1048,105
Total Assets	62267,14	67688,771	74303,18	90114,296
Total Assets Growth, %	15,37	8,71	9,77	21,28
Net Property Plant And Equipment	7195,309	7750,427	8220,367	9213,565
Gross Property Plant And Equipment	-	-	-	-
Accumulated Depreciation	-	-	-	-
Long-term Investments	13244,717	14355,162	15783,776	17100,651
Intangible Assets	477458	528204	57951	716989
Goodwill	-	-	-	-
Other Intangibles, Total	477458	528204	57951	716989
Finance Division Loans and Leases Long-Term	12449,525	14583,13	16491,045	20637,09
Other Assets, Total	1517,343	1724,933	1863,726	2154,664
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	336224	342202	387427	50223
Deferred Charges Long-Term	631176	663762	669612	638337
Other Long-Term Assets, Total	549943	718969	806687	1014,097
Total Current Liabilities	21460,466	21842,161	23959,715	29177,909
Accounts Payable, Total	2953,716	3168,084	3819,334	3828,068
Accrued Expenses, Total	1397,14	1520,446	1552,345	1863,76
Short-term Borrowings	1925,809	610929	722037	515392
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	89681	87926	47044	9112
Current Portion of Long-Term Debt	89681	87926	47044	9112
Current Portion of Leases	-	-	-	-
Other Current Liabilities, Total	4719,716	5746,939	6191,746	7949,813
Current Income Taxes Payable	262727	695888	360999	1185,678
Unearned Revenue Current, Total	-	-	-	-

Продовж. дод. Б

1	2	3	4	5
Other Current Liabilities	4456,989	5051,051	5830,747	6764,135
Total Liabilities	37978,811	40533,951	45038,967	54874,958
Total Liabilities Growth, %	16,38	6,73	11,11	21,84
Long-Term Debt	1629,015	1752,046	1829,875	2085,22
Long-Term Leases	-	-	-	-
Other Liabilities, Total	2824,396	3038,904	3603,356	4235,937
Unearned Revenue Non Current	-	-	-	-
Pension & Other Post Retirement Benefits	1015,156	1004,559	1047,43	1058,742
Deferred Tax Liability Non Current	1247,22	1354,794	1802,346	2219,638
Other Non Current Liabilities	56202	679551	75358	957557
Total Equity	24288,329	27154,82	29264,213	35239,338
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	894325	895625	895778	888852
Common Stock, Total	39705	39705	39705	39705
Additional Paid In Capital	497275	498575	498728	491802
Retained Earnings	24104,176	26453,126	28343,296	32795,365
Treasury Stock & Other	-1593,954	-1102,782	-900368	536774
Treasury Stock	-2901,68	-3306,037	-3736,562	-3966,982
Comprehensive Income and Other	1307,726	2203,255	2836,194	4503,756
Minority Interest	883782	908851	925507	1018,347
Total Liabilities And Equity	62267,14	67688,771	74303,18	90114,296
Total Debt	1718,696	1839,972	1876,919	2176,34
Total Debt Growth, %	-6,48	7,06	2,01	15,95

In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [20].

Toyota Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	27214,593	31379,507	37154,298	45095,325
Total Revenues Growth, %	-8,88	15,3	18,4	21,37
Cost Of Revenues	22382,22	25896,335	31477,309	36493,726
Gross Profit	4832,373	5483,172	5676,989	8601,599
Gross Profit Growth, %	-10,2	13,47	3,53	51,52
Gross Profit Margin, %	17,76	17,47	15,28	19,07
Other Operating Expenses, Total	2634,625	2487,46	2956,976	3246,902
Other Operating Expenses, Total Growth, %	-11,65	-5,59	18,88	9,8
Selling General & Admin Expenses	2634,625	2487,46	2956,976	3246,902
Other Operating Expenses	-	-	-	-
Operating Income	2197,748	2995,712	2720,013	5354,697

Продовж. дод. Б

1	2	3	4	5
Operating Income Growth, %	-8,4	36,31	-9,2	96,86
EBIT Margin, %	8,08	9,55	7,32	11,87
Net Interest Expenses	152016	163887	296054	517133
Net Interest Expenses Growth, %	-19,12	7,81	80,65	74,68
Interest Expense, Total	-42421	-32458	-47356	-64733
Interest And Investment Income	194437	196345	34341	581866
Other Non Operating Expenses, Total	582591	830933	652666	1093,256
EBT, Excl. Unusual Items	2932,355	3990,532	3668,733	6965,086
Gain (Loss) On Sale Of Assets	-	-	-	-
Other Unusual Items, Total	-	-	-	-
EBT, Incl. Unusual Items	2932,355	3990,532	3668,733	6965,086
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	4,99	36,09	-8,06	89,85
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	10,77	12,72	9,87	15,45
Income Tax Expense	649976	1115,918	1175,765	1893,665
Net Income to Company	2282,379	2874,614	2492,968	5071,421
Minority Interest	-37,118	-24,504	-41,65	-126,488
Net Income	2245,261	2850,11	2451,318	4944,933
Net Income Growth, %	10,27	26,94	-13,99	101,73
Net Income Margin, %	8,25	9,08	6,6	10,97
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	2245,261	2850,11	2451,318	4944,933
Basic EPS - Continuing Operations	160,65	205,23	179,47	365,94
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	10,41	27,75	-12,55	103,9
Diluted EPS - Continuing Operations	158,93	205,23	179,47	365,94
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	10,36	29,13	-12,55	103,9
Basic Weighted Average Shares Outstanding	13976,44	13887,35	13658,38	13512,85
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	14206,14	13887,66	13658,38	13512,85
Dividend Per Share	47	52	60	75
Dividend Per Share Growth, %	6,82	10,64	15,38	25
EBITDA	3689,496	4817,592	4398,249	7025,597
EBITDA Growth, %	-4,04	30,58	-8,7	59,74
EBITDA Margin %	13,56	15,35	11,84	15,58
EBIT	2197,748	2995,712	2720,013	5354,697

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [21].

Додаток В
Tesla Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	27,1	40,917	49,616	58,36
Cash And Equivalents	17,576	16,253	16,398	16,139
Cash And Equivalents Growth, %	-9,33	-7,53	0,89	-1,58
Short Term Investments	131	5,932	12,696	20,424
Total Receivables	1,986	3,116	3,697	4,57
Accounts Receivable, Total	1,986	3,116	3,319	4,255
Inventory	5,757	12,839	13,626	12,017
Prepaid Expenses	1,305	2,483	2,656	4,716
Finance Division Loans and Leases Current	-	-	-	-
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	345	294	543	494
Restricted Cash	345	294	543	494
Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Total Assets	62,131	82,338	106,618	122,07
Total Assets Growth, %	19,14	32,52	29,49	14,49
Net Property Plant And Equipment	31,176	36,635	45,123	51,501
Gross Property Plant And Equipment	39,867	48,134	60,2	70,399
Accumulated Depreciation	-8,691	-11,499	-15,077	-18,898
Long-term Investments	-	-	-	-
Intangible Assets	457	409	431	394
Goodwill	200	194	253	244
Other Intangibles, Total	257	215	178	150
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	3,398	4,377	11,448	11,815
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	303	1,626	2,125	1,767
Deferred Tax Assets Long-Term	-	328	6,733	6,524
Deferred Charges Long-Term	-	-	-	-
Other Long-Term Assets, Total	3,095	2,423	2,59	3,524
Total Current Liabilities	19,705	26,709	28,748	28,821
Accounts Payable, Total	10,025	15,255	14,431	12,474
Accrued Expenses, Total	2,951	3,773	4,046	3,785
Short-term Borrowings	-	-	-	-
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	1,957	1,987	3,045	3,263
Current Portion of Long-Term Debt	1,088	1,016	1,975	2,343
Current Portion of Leases	869	971	1,07	920
Other Current Liabilities, Total	4,772	5,694	7,226	9,299
Current Income Taxes Payable	1,122	1,235	1,204	1,367
Unearned Revenue Current, Total	1,447	1,747	2,864	3,168
Other Current Liabilities	2,203	2,712	3,158	4,764
Total Liabilities	30,548	36,44	43,009	48,39

Продовж. дод. В

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	7,3	19,29	18,03	12,51
Long-Term Debt	4,254	1,029	2,682	5,535
Long-Term Leases	2,662	2,732	3,846	4,825
Other Liabilities, Total	3,927	5,97	7,733	9,209
Unearned Revenue Non Current	2,052	2,804	3,251	3,317
Pension & Other Post Retirement Benefits	-	-	-	-
Deferred Tax Liability Non Current	24	-	-	-
Other Non Current Liabilities	1,851	3,166	4,482	5,892
Total Equity	31,583	45,898	63,609	73,68
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	29,806	32,18	34,895	38,374
Common Stock, Total	3	3	3	3
Additional Paid In Capital	29,803	32,177	34,892	38,371
Retained Earnings	329	12,885	27,882	35,209
Treasury Stock & Other	54	-361	-143	-670
Treasury Stock	-	-	-	-
Comprehensive Income and Other	54	-361	-143	-670
Minority Interest	1,394	1,194	975	767
Total Liabilities And Equity	62,131	82,338	106,618	122,07
Total Debt	8,873	5,748	9,573	13,623
Total Debt Growth, %	-33,47	-35,22	66,54	42,31

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [22].

Tesla Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	53,823	81,462	96,773	97,69
Total Revenues Growth, %	70,67	51,35	18,8	0,95
Cost Of Revenues	40,217	60,609	79,113	80,24
Gross Profit	13,606	20,853	17,66	17,45
Gross Profit Growth, %	105,22	53,26	-15,31	-1,19
Gross Profit Margin %	25,28	25,6	18,25	17,86
Other Operating Expenses, Total	7,083	7,161	8,769	9,791
Other Operating Expenses, Total Growth, %	51,38	1,1	22,45	11,65
R&D Expenses	2,593	3,075	3,969	4,54
Selling General & Admin Expenses	4,517	3,946	4,8	5,15
Other Operating Expenses	-27	140	-	101
Operating Income	6,523	13,692	8,891	7,659
Operating Income Growth, %	234,34	109,9	-35,06	-13,86
EBIT Margin %	12,12	16,81	9,19	7,84

Продовж. дод. В

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses Growth, %	56,13	133,65	758,49	33,96
Interest Expense, Total	-371	-191	-156	-350
Interest And Investment Income	56	297	1,066	1,569
Other Non Operating Expenses, Total	135	-43	172	695
EBT, Excl. Unusual Items	6,343	13,755	9,973	9,573
Gain (Loss) On Sale Of Assets	-	-	-	-
Other Unusual Items, Total	-	-	-	-
EBT, Incl. Unusual Items	6,343	13,719	9,973	8,99
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	449,65	116,29	-27,31	-9,86
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	11,78	16,84	10,31	9,2
Income Tax Expense	699	1,132	-5,001	1,837
Net Income to Company	5,644	12,587	14,974	7,153
Minority Interest	-125	-31	23	-62
Net Income	5,519	12,556	14,997	7,091
Net Income Growth, %	665,46	127,5	19,44	-52,72
Net Income Margin %	10,25	15,41	15,5	7,26
Preferred Dividend and Other Adjustments	-5	-27	-2	-39
Net Income to Common Excl. Extra Items	5,524	12,583	14,999	7,13
Basic EPS - Continuing Operations	1,87	4,02	4,73	2,23
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	657,02	115,34	17,55	-52,81
Diluted EPS - Continuing Operations	1,63	3,62	4,3	2,04
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	678,13	121,61	18,74	-52,56
Basic Weighted Average Shares Outstanding	2,959	3,13	3,174	3,197
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	3,386	3,475	3,485	3,498
Dividend Per Share	-	-	-	-
Dividend Per Share Growth	-	-	-	-
EBITDA	9,434	17,235	13,558	13,027
EBITDA Growth, %	120,78	82,69	-21,33	-3,92
EBITDA Margin %	17,53	21,16	14,01	13,34
EBIT	6,523	13,692	8,891	7,659

*In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [23].

Додаток Г
Nike Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	26,291	28,213	25,202	25,382
Cash And Equivalents	9,889	8,574	7,441	9,86
Cash And Equivalents Growth, %	18,46	-13,3	-13,21	32,51
Short Term Investments	3,587	4,423	3,234	1,722
Total Receivables	4,463	4,667	4,131	4,427
Accounts Receivable, Total	4,463	4,667	4,131	4,427
Inventory	6,854	8,42	8,454	7,519
Prepaid Expenses	1,153	1,261	1,223	1,224
Finance Division Loans and Leases Current	-	-	-	-
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	345	868	719	630
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	345	868	719	630
Total Assets	37,74	40,321	37,531	38,11
Total Assets Growth, %	20,41	6,84	-6,92	1,54
Net Property Plant And Equipment	8,017	7,717	8,004	7,718
Gross Property Plant And Equipment	13,174	13,023	13,638	13,632
Accumulated Depreciation	-5,157	-5,306	-5,634	-5,914
Long-term Investments	-	-	-	-
Intangible Assets	511	570	555	499
Goodwill	242	284	281	240
Other Intangibles, Total	269	286	274	259
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	2,921	3,821	3,77	4,511
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	1,668	2,295	2,026	2,465
Deferred Charges Long-Term	-	-	-	-
Other Long-Term Assets, Total	1,253	1,526	1,744	2,046
Total Current Liabilities	9,674	10,73	9,256	10,593
Accounts Payable, Total	2,836	3,358	2,862	2,851
Accrued Expenses, Total	4,212	1,793	4,2	3,88
Short-term Borrowings	2	10	6	6
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	467	920	425	1,477
Current Portion of Long-Term Debt	-	500	-	1
Current Portion of Leases	467	420	425	477
Other Current Liabilities, Total	2,157	4,649	1,763	2,379
Current Income Taxes Payable	306	222	240	534
Unearned Revenue Current, Total	-	-	-	-
Other Current Liabilities	1,851	4,427	1,523	1,845
Total Liabilities	24,973	25,04	23,527	23,68

Продовж. дод. Г

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	7,24	0,27	-6,04	0,65
Long-Term Debt	9,413	8,92	8,927	7,934
Long-Term Leases	2,931	2,777	2,786	2,566
Other Liabilities, Total	2,955	2,613	2,558	2,587
Unearned Revenue Non Current	-	-	-	-
Pension & Other Post Retirement Benefits	64	30	-	-
Deferred Tax Liability Non Current	882	2,324	227	145
Other Non Current Liabilities	2,009	259	2,331	2,442
Total Equity	12,767	15,281	14,004	14,43
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	9,968	11,487	12,415	13,412
Common Stock, Total	3	3	3	3
Additional Paid In Capital	9,965	11,484	12,412	13,409
Retained Earnings	3,179	3,476	1,358	965
Treasury Stock & Other	-380	318	231	53
Treasury Stock	-	-	-	-
Comprehensive Income and Other	-380	318	231	53
Minority Interest	-	-	-	-
Total Liabilities And Equity	37,74	40,321	37,531	38,11
Total Debt	12,811	12,617	12,138	11,977
Total Debt Growth, %	0,34	-1,51	-3,8	-1,33

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [24].

Nike Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	44,538	46,71	51,217	51,362
Total Revenues Growth, %	19,08	4,88	9,65	0,28
Cost Of Revenues	24,537	25,231	28,925	28,411
Gross Profit	20,001	21,479	22,292	22,951
Gross Profit Growth, %	23,15	7,39	3,79	2,96
Gross Profit Margin %	44,91	45,98	43,52	44,68
Other Operating Expenses, Total	12,77	14,804	16,377	16,197
Other Operating Expenses, Total Growth, %	-2,71	15,93	10,63	-1,1
Selling General & Admin Expenses	12,77	14,804	16,377	16,197
Other Operating Expenses	-	-	-	-
Operating Income	7,231	6,675	5,915	6,754
Operating Income Growth, %	132,13	-7,69	-11,39	14,18
EBIT Margin %	16,24	14,29	11,55	13,15
Net Interest Expenses	-262	-205	6	161

Продовж. дод. Г

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses Growth, %	-194,38	21,76	102,93	2583,33
Interest Expense, Total	-296	-299	-291	-269
Interest And Investment Income	34	94	297	430
Other Non Operating Expenses, Total	-14	181	280	201
EBT, Excl. Unusual Items	6,955	6,651	6,201	7,116
Gain (Loss) On Sale Of Assets	-	-	-	-
Other Unusual Items, Total	-	-	-	27
EBT, Incl. Unusual Items	6,661	6,651	6,201	6,7
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	130,72	-0,15	-6,77	8,05
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	14,96	14,24	12,11	13,04
Income Tax Expense	934	605	1,131	1
Net Income to Company	5,727	6,046	5,07	5,7
Minority Interest	-	-	-	-
Net Income	5,727	6,046	5,07	5,7
Net Income Growth, %	125,56	5,57	-16,14	12,43
Net Income Margin %	12,86	12,94	9,9	11,1
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	5,727	6,046	5,07	5,7
Basic EPS - Continuing Operations	3,64	3,83	3,27	3,76
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	123,52	5,18	-14,67	14,94
Diluted EPS - Continuing Operations	3,56	3,75	3,23	3,73
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	122,5	5,34	-13,87	15,48
Basic Weighted Average Shares Outstanding	1,573	1578,8	1551,6	1517,6
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	1609,4	1610,8	1569,8	1529,7
Dividend Per Share	1,07	1,19	1,33	1,45
Dividend Per Share Growth, %	12,04	11,21	11,34	9,43
EBITDA	8,028	7,515	6,774	7,598
EBITDA Growth, %	89,61	-6,39	-9,86	12,16
EBITDA Margin %	18,03	16,09	13,23	14,79
EBIT	7,231	6,675	5,915	6,754

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [25].

Додаток Д
Adidas Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	13,944	11,732	9,809	11,904
Cash And Equivalents	3,828	798	1,431	2,455
Cash And Equivalents Growth, %	-4,16	-79,15	79,32	71,56
Short Term Investments	71	78	48	75
Total Receivables	2,977	3,533	2,902	3,145
Accounts Receivable, Total	2,19	2,544	1,916	2,425
Other Receivables	775	989	986	720
Inventory	4,009	5,973	4,525	4,989
Prepaid Expenses	270	296	-	-
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	2,789	1,054	903	1,24
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	2,789	1,054	903	1,24
Total Assets	22,137	20,296	18,02	20,655
Total Assets Growth, %	5,15	-8,32	-11,21	14,62
Net Property Plant And Equipment	4,825	4,944	4,404	4,912
Gross Property Plant And Equipment	7,141	7,572	7,111	7,959
Accumulated Depreciation	-2,316	-2,628	-2,707	-3,047
Long-term Investments	290	301	301	340
Intangible Assets	1,58	1,689	1,68	1,701
Goodwill	1,228	1,26	1,238	1,275
Other Intangibles, Total	352	429	442	426
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	1,498	1,63	1,826	1,798
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	1,263	1,216	1,358	1,272
Deferred Charges Long-Term	-	-	47	112
Other Long-Term Assets, Total	235	414	421	414
Total Current Liabilities	8,965	9,257	8,043	9,593
Accounts Payable, Total	2,294	2,908	3,111	4,106
Accrued Expenses, Total	3,007	2,745	1,858	2,716
Short-term Borrowings	-	-	-	-
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	602	1,17	1,094	1,177
Current Portion of Long-Term Debt	29	527	549	570
Current Portion of Leases	573	643	545	607
Other Current Liabilities, Total	3,062	2,434	1,98	1,594
Current Income Taxes Payable	536	302	323	334
Unearned Revenue Current, Total	86	80	1	1
Other Current Liabilities	2,44	2,052	1,656	1,259
Total Liabilities	14,3	14,945	13,095	14,787

Продовж. дод. Д

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	-0,43	4,51	-12,38	12,92
Long-Term Debt	2,466	2,946	2,43	1,915
Long-Term Leases	2,263	2,343	2,039	2,495
Other Liabilities, Total	606	399	583	784
Unearned Revenue Non Current	7	6	-	-
Pension & Other Post Retirement Benefits	267	118	139	144
Deferred Tax Liability Non Current	122	135	147	133
Other Non Current Liabilities	210	140	297	507
Total Equity	7,837	5,351	4,925	5,868
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	192	179	179	179
Common Stock, Total	192	179	179	179
Additional Paid In Capital	-	-	-	-
Retained Earnings	6,86	4,347	4,145	4,775
Treasury Stock & Other	467	465	256	522
Treasury Stock	-	-	-	-
Comprehensive Income and Other	467	465	256	522
Minority Interest	318	360	345	392
Total Liabilities And Equity	22,137	20,296	18,02	20,655
Total Debt	5,331	6,459	5,563	5,587
Total Debt Growth, %	-9,49	21,16	-13,87	0,43

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [26].

Adidas Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	21,234	22,511	21,427	23,683
Total Revenues Growth, %	15,18	6,01	-4,82	10,53
Cost Of Revenues	10,469	11,867	11,244	11,658
Gross Profit	10,765	10,644	10,183	12,025
Gross Profit Growth, %	16,73	-1,12	-4,33	18,09
Gross Profit Margin %	50,7	47,28	47,52	50,77
Other Operating Expenses, Total	8,77	9,962	9,903	10,702
Other Operating Expenses, Total Growth, %	3,41	13,59	-0,59	8,07
Selling General & Admin Expenses	8,816	10,078	9,933	10,9
Other Operating Expenses	-46	-116	-30	-198
Operating Income	1,995	682	280	1,323
Operating Income Growth, %	169,23	-65,81	-58,94	372,5
EBIT Margin %	9,4	3,03	1,31	5,59
Net Interest Expenses	-99	-114	-121	-164

Продовж. дод. Д

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses Growth, %	24,43	-15,15	-6,14	-35,54
Interest Expense, Total	-111	-137	-160	-221
Interest And Investment Income	12	23	39	57
Other Non Operating Expenses, Total	-36	-167	-80	-51
EBT, Excl. Unusual Items	1,86	401	79	1,108
Gain (Loss) On Sale Of Assets	-8	-13	-13	13
Other Unusual Items, Total	-	-	-	-
EBT, Incl. Unusual Items	1,852	388	66	1,121
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	219,86	-79,05	-82,99	1598,48
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	8,72	1,72	0,31	4,73
Income Tax Expense	360	134	124	297
Net Income to Company	2,158	638	-14	832
Minority Interest	-42	-26	-61	-68
Net Income	2,116	612	-75	764
Net Income Growth, %	389,81	-71,08	-112,25	1118,67
Net Income Margin %	9,97	2,72	-0,35	3,23
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	1,45	228	-119	756
Basic EPS - Continuing Operations	7,47	1,24	-0,67	4,23
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	223,14	-83,34	-153,57	735,28
Diluted EPS - Continuing Operations	7,47	1,24	-0,67	4,23
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	223,27	-83,34	-153,85	731,96
Basic Weighted Average Shares Outstanding	194 ,17	183 ,26	178 ,54	178 ,55
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	194 ,18	183 ,27	178 ,56	178 ,56
Dividend Per Share	3,3	0,7	0,7	2
Dividend Per Share Growth, %	10	-78,79	0	185,71
EBITDA	2,512	1,213	785	1,853
EBITDA Growth, %	110,74	-51,71	-35,28	136,05
EBITDA Margin %	11,83	5,39	3,66	7,82
EBIT	1,995	682	280	1,323

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [27].

Додаток Е
Puma Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	3489,8	4200,4	3931,1	4305,2
Cash And Equivalents	757,5	463,1	552,9	368,2
Cash And Equivalents Growth, %	15,49	-38,86	19,39	-33,41
Total Receivables	996,5	1268,6	1395,5	1505,3
Accounts Receivable, Total	848	1064,9	1133,3	1258,9
Other Receivables	148,5	203,7	262,2	246,4
Inventory	1492,2	2245,1	1804,4	2013,7
Prepaid Expenses	90,2	86,2	98,3	102,1
Finance Division Loans and Leases Current	-	-	-	-
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	153,4	137,4	80	315,9
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	153,4	137,4	80	315,9
Total Assets	5728,3	6772,7	6640,4	7140,6
Total Assets Growth, %	22,29	18,23	-1,95	7,53
Net Property Plant And Equipment	1370,8	1628,4	1773,3	1882,5
Gross Property Plant And Equipment	2277,4	2163,6	2347,7	2537,6
Accumulated Depreciation	-906,6	-535,2	-574,4	-655,1
Long-term Investments	25,2	21,7	21,2	18,5
Intangible Assets	471,9	506,5	530,8	585,8
Goodwill	244,8	242,6	239	237,2
Other Intangibles, Total	227,1	263,9	291,8	348,6
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	370,6	415,7	384	348,6
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	25,3	15,8
Deferred Tax Assets Long-Term	279,9	295	296,1	243,6
Deferred Charges Long-Term	-	-	-	-
Other Long-Term Assets, Total	90,7	120,7	62,6	89,2
Total Current Liabilities	2164,5	2843	2537,2	2870,9
Accounts Payable, Total	1176,4	1734,9	1499,8	1893,5
Accrued Expenses, Total	189,9	229,8	244,2	245
Short-term Borrowings	-	-	-	-
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	240,8	276,1	358,3	352,2
Current Portion of Long-Term Debt	68,5	75,9	145,9	131,6
Current Portion of Leases	172,3	200,2	212,4	220,6
Other Current Liabilities, Total	557,4	602,2	434,9	380,2
Current Income Taxes Payable	85,7	86,8	79,3	69,1
Unearned Revenue Current, Total	-	-	-	-
Other Current Liabilities	471,7	515,4	355,6	311,1
Total Liabilities	3449,8	4233,9	4058,1	4312

Продовж. дод. Е

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	18,14	22,73	-4,15	6,26
Long-Term Debt	311,5	251,5	426,1	356,4
Long-Term Leases	851	1,030,3	1,02	1,01
Other Liabilities, Total	122,8	109,1	74,8	74,7
Unearned Revenue Non Current	-	-	-	-
Pension & Other Post Retirement Benefits	31,9	22,4	22,5	27,3
Deferred Tax Liability Non Current	48,8	42	12,4	14,2
Other Non Current Liabilities	42,1	44,7	39,9	33,2
Total Equity	2278,5	2538,8	2582,3	2828,6
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	150,8	150,8	150,8	149,7
Common Stock, Total	150,8	150,8	150,8	149,7
Additional Paid In Capital	-	-	-	-
Retained Earnings	2245,4	2496,2	2677	2775,4
Treasury Stock & Other	-182,9	-175,3	-274,4	-97,4
Treasury Stock	-26,9	-23,5	-21,6	-19,3
Comprehensive Income and Other	-156	-151,8	-252,8	-78,1
Minority Interest	65,2	67,1	28,9	0,9
Total Liabilities And Equity	5728,3	6772,7	6640,4	7140,6
Total Debt	1403,3	1557,9	1804,4	1718,6
Total Debt Growth, %	17,13	11,02	15,82	-4,76

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [28].

Puma Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	6805,4	8465,1	8601,7	8817,2
Total Revenues Growth, %	30,01	24,39	1,61	2,51
Cost Of Revenues	3547,6	4562,3	4615,1	4639,2
Gross Profit	3257,8	3902,8	3986,6	4178
Gross Profit Growth, %	32,54	19,8	2,15	4,8
Gross Profit Margin %	47,87	46,1	46,35	47,38
Other Operating Expenses, Total	2703,8	3262,8	3380,6	3580,7
Other Operating Expenses, Total Growth, %	20,18	20,67	3,61	5,92
R&D Expenses	114,5	153,1	-	-
Selling General & Admin Expenses	2628,2	3148,7	6,1	5,4
Other Operating Expenses	-38,9	-39	3374,5	3575,3
Operating Income	554	640	606	597,3
Operating Income Growth, %	165,96	15,52	-5,31	-1,44
EBIT Margin %	8,14	7,56	7,05	6,77

Продовж. дод. Е

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses Growth, %	0,71	-4,98	-40,18	-53,95
Interest Expense, Total	-72,1	-123,7	-99,9	-127,4
Interest And Investment Income	29,9	79,4	37,8	31,8
Other Non Operating Expenses, Total	-9,1	-16,2	-56,5	-37
EBT, Excl. Unusual Items	502,7	579,5	487,4	464,7
Gain (Loss) On Sale Of Assets	2,6	0,1	8,5	2,3
Other Unusual Items, Total	-	-27,8	-17,5	-4,7
EBT, Incl. Unusual Items	505,3	551,8	478,4	462,3
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	211,34	9,2	-13,3	-3,37
EBT, Incl. Unusual Items Margin	7,42	6,52	5,56	5,24
Income Tax Expense	128,5	127,4	117,8	120
Net Income to Company	376,8	424,4	360,6	342,3
Minority Interest	-67,2	-70,9	-55,7	-60,7
Net Income	309,6	353,5	304,9	281,6
Net Income Growth, %	292,4	14,18	-13,75	-7,64
Net Income Margin %	4,55	4,18	3,54	3,19
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	309,6	353,5	304,9	281,6
Basic EPS - Continuing Operations	2,07	2,36	2,03	1,89
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	292,3	14,14	-13,87	-7,31
Diluted EPS - Continuing Operations	2,07	2,36	2,03	1,89
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	292,3	14,04	-13,98	-7,1
Basic Weighted Average Shares Outstanding	149,6	149,65	149,85	149,32
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	149,6	149,66	149,87	149,38
Dividend Per Share	0,72	0,82	0,82	0,61
Dividend Per Share Growth, %	350	13,89	0	-25,61
EBITDA	665,1	770	748,8	748,8
EBITDA Growth, %	113,52	15,77	-2,75	0
EBITDA Margin %	9,77	9,1	8,71	8,49
EBIT	554	640	606	597,3

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [29].

Додаток Ж

Samsung Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	218163,185	218470,581	195936,557	227062,266
Cash And Equivalents	39031,415	49680,71	69080,893	53705,579
Cash And Equivalents Growth, %	32,84	27,28	39,05	-22,26
Short Term Investments	85078,02	65517,496	23299,205	58909,334
Total Receivables	45210,672	41870,772	43280,641	53246,047
Accounts Receivable, Total	40713,415	35721,563	36647,393	43623,073
Other Receivables	4497,257	6149,209	6633,248	9622,974
Inventory	41384,404	52187,866	51625,874	51754,865
Prepaid Expenses	2336,252	2867,823	3366,13	3362,824
Finance Division Loans and Leases Current	-	-	-	-
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	5081,665	6316,834	5256,702	6046,74
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	5081,665	6316,834	5256,702	6046,74
Total Assets	426621,158	448424,507	455905,98	514531,948
Total Assets Growth, %	12,79	5,11	1,67	12,86
Net Property Plant And Equipment	149928,539	168045,388	187256,262	205945,209
Gross Property Plant And Equipment	377471,994	427595,058	473188,388	535096,072
Accumulated Depreciation	227543,455	-259549,67	285932,126	329150,863
Long-term Investments	24423,434	23696,349	20680,135	24348,798
Intangible Assets	19999,334	20132,736	22741,862	23738,566
Goodwill	5844,259	6014,422	6457,619	7168,541
Other Intangibles, Total	14155,075	14118,314	16284,243	16570,025
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	14106,666	18079,453	29291,164	33437,109
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	4261,214	5101,318	10211,797	14236,468
Deferred Charges Long-Term	236,91	85,018	-	-
Other Long-Term Assets, Total	9608,542	12893,117	19079,367	19200,641
Total Current Liabilities	88117,133	78344,852	75719,452	93326,299
Accounts Payable, Total	13453,351	10644,686	11319,824	12370,177
Accrued Expenses, Total	27928,031	29211,487	26013,273	29613,258
Short-term Borrowings	13687,793	5147,315	7114,601	13172,504
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	1329,968	1089,162	1308,875	2207,29
Current Portion of Long-Term Debt	518066	215143	310436	1106,764
Current Portion of Leases	811902	874019	998439	1100,526

Продовж. дод. Ж

1	2	3	4	5
Other Current Liabilities, Total	31717,99	32252,202	29962,879	35963,07
Current Income Taxes Payable	6749,149	4250,397	3358,715	4340,171
Unearned Revenue Current, Total	-	-	-	-
Other Current Liabilities	24968,841	28001,805	26604,164	31622,899
Total Liabilities	121721,227	93674,903	92228,115	112339,878
Total Liabilities Growth, %	19	-23,04	-1,54	21,81
Long-Term Debt	509732	569939	537618	21067
Long-Term Leases	2864,656	3526,826	3724,85	3929,323
Other Liabilities, Total	30229,706	11233,286	12246,195	15063,189
Unearned Revenue Non Current	-	-	-	-
Pension & Other Post Retirement Benefits	465884	26837	456557	52141
Deferred Tax Liability Non Current	23198,205	5111,332	620549	528231
Other Non Current Liabilities	6565,617	5853,584	11169,089	14013,548
Total Equity	304899,931	354749,604	363677,865	402192,07
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	5301,407	5301,407	5301,407	5301,407
Common Stock, Total	897514	897514	897514	897514
Additional Paid In Capital	4403,893	4403,893	4403,893	4403,893
Retained Earnings	293064,763	337946,407	346652,238	370513,188
Treasury Stock & Other	-2128,473	1938,328	1280,13	15873,008
Treasury Stock	-	-	-	-1811,775
Comprehensive Income and Other	-2128,473	1938,328	1280,13	17684,783
Minority Interest	8662,234	9563,462	10444,09	10504,467
Total Liabilities And Equity	426621,158	448424,507	455905,98	514531,948
Total Debt	4704,356	5185,927	5571,343	6157,68
Total Debt Growth, %	28,4	10,24	7,43	10,52

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [30].

Samsung Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	279604,799	302231,36	258935,494	300870,903
Total Revenues Growth, %	18,07	8,09	-14,33	16,2
Cost Of Revenues	166411,342	190041,77	180388,58	186562,268
Gross Profit	113193,457	112189,59	78546,914	114308,635
Gross Profit Growth, %	22,61	-0,89	-29,99	45,53
Gross Profit Margin %	40,48	37,12	30,33	37,99
Other Operating Expenses, Total	61559,601	68812,96	71979,938	81582,674
Other Operating Expenses, Total Growth, %	9,29	11,78	4,6	13,34

Продовж. дод. Ж

1	2	3	4	5
Selling General & Admin Expenses	37084,824	41654,659	41302,093	44178,807
Other Operating Expenses	-	-	-	-
Operating Income	51633,856	43376,63	6566,976	32725,961
Operating Income Growth, %	43,45	-15,99	-84,86	398,34
EBIT Margin %	18,47	14,35	2,54	10,88
Net Interest Expenses	982578	2372,065	3591,972	4050,162
Net Interest Expenses Growth, %	-36,36	141,41	51,43	12,76
Interest Expense, Total	-431,54	-763,015	-930,253	-903,918
Interest And Investment Income	1414,118	3135,08	4522,225	4954,08
Other Non Operating Expenses, Total	470579	593912	828453	795982
EBT, Excl. Unusual Items	53087,013	46342,607	10987,401	37572,105
Gain (Loss) On Sale Of Assets	264814	97867	18864	-42371
Other Unusual Items, Total	-	-	-	-
EBT, Incl. Unusual Items	53351,827	46440,474	11006,265	37529,734
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	46,79	-12,95	-76,3	240,99
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	19,08	15,37	4,25	12,47
Income Tax Expense	13444,377	-9213,603	-4480,835	3078,383
Net Income to Company	39907,45	55654,077	15487,1	34451,351
Minority Interest	-663659	-924059	-1013,699	-829988
Net Income	39243,791	54730,018	14473,401	33621,363
Net Income Growth, %	50,41	39,46	-73,55	132,3
Net Income Margin %	14,04	18,11	5,59	11,17
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	39243,791	54730,018	14473,401	33621,363
Basic EPS - Continuing Operations	5777,37	8057,22	2130,74	4949,75
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	50,41	39,46	-73,55	132,3
Diluted EPS - Continuing Operations	5777,37	8057,22	2130,74	4949,75
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	50,41	39,46	-73,55	132,3
Basic Weighted Average Shares Outstanding	6792,67	6792,67	6792,67	6792,54
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	6792,67	6792,67	6792,67	6792,54
Dividend Per Share	1,444	1,444	1,444	1,446
Dividend Per Share Growth, %	1,98	0	0	0,14
EBITDA	84827,485	81285,051	44033,523	74140,364
EBITDA Growth, %	30,63	-4,18	-45,83	68,37
EBITDA Margin %	30,34	26,89	17,01	24,64
EBIT	51633,856	43376,63	6566,976	32725,961

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [31].

Додаток И
Apple Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	134,836	135,405	143,566	152,987
Cash And Equivalents	34,94	23,646	29,965	29,943
Cash And Equivalents Growth, %	-8,09	-32,32	26,72	-0,07
Short Term Investments	27,699	24,658	31,59	35,228
Total Receivables	51,506	60,932	60,985	66,243
Accounts Receivable, Total	26,278	28,184	29,508	33,41
Other Receivables	25,228	32,748	31,477	32,833
Inventory	6,58	4,946	6,331	7,286
Finance Division Loans and Leases Current	-	-	-	-
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	14,111	21,223	14,695	14,287
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	14,111	21,223	14,695	14,287
Total Assets	351,002	352,755	352,583	364,98
Total Assets Growth, %	8,37	0,5	-0,05	3,52
Net Property Plant And Equipment	49,527	52,534	43,715	45,68
Gross Property Plant And Equipment	119,81	124,874	114,599	119,128
Accumulated Depreciation	-70,283	-72,34	-70,884	-73,448
Long-term Investments	127,877	120,805	100,544	91,479
Intangible Assets	-	-	-	-
Goodwill	-	-	-	-
Other Intangibles, Total	-	-	-	-
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	38,762	44,011	64,758	74,834
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	-	-	17,852	19,499
Deferred Charges Long-Term	-	-	-	-
Other Long-Term Assets, Total	38,762	44,011	46,906	55,335
Total Current Liabilities	125,481	153,982	145,308	176,392
Accounts Payable, Total	54,763	64,115	62,611	68,96
Accrued Expenses, Total	-	-	-	-
Short-term Borrowings	6	9,982	5,985	9,967
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	11,141	12,791	11,397	12,544
Current Portion of Long-Term Debt	9,613	11,128	9,822	10,912
Current Portion of Leases	1,528	1,663	1,575	1,632
Other Current Liabilities, Total	53,577	67,094	65,315	84,921
Current Income Taxes Payable	-	-	8,819	26,601
Unearned Revenue Current, Total	7,612	7,912	8,061	8,249
Other Current Liabilities	45,965	59,182	48,435	50,071
Total Liabilities	287,912	302,083	290,437	308,03

Продовж. дод. II

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	11,36	4,92	-3,86	6,06
Long-Term Debt	109,106	98,959	95,281	85,75
Long-Term Leases	10,275	10,748	11,267	10,798
Other Liabilities, Total	43,05	38,394	38,581	35,09
Unearned Revenue Non Current	-	-	-	-
Pension & Other Post Retirement Benefits	-	-	-	-
Deferred Tax Liability Non Current	-	-	-	-
Other Non Current Liabilities	43,05	38,394	38,581	35,09
Total Equity	63,09	50,672	62,146	56,95
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	57,365	64,849	73,812	83,276
Common Stock, Total	57,365	64,849	73,812	83,276
Additional Paid In Capital	-	-	-	-
Retained Earnings	5,562	-3,068	-214	-19,154
Treasury Stock & Other	163	-11,109	-11,452	-7,172
Treasury Stock	-	-	-	-
Comprehensive Income and Other	163	-11,109	-11,452	-7,172
Minority Interest	-	-	-	-
Total Liabilities And Equity	351,002	352,755	352,583	364,98
Total Debt	130,522	122,498	117,945	109,092
Total Debt Growth, %	11,29	-6,15	-3,72	-7,51

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [32].

Apple Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	365,817	394,328	383,285	391,035
Total Revenues Growth, %	33,26	7,79	-2,8	2,02
Cost Of Revenues	212,981	223,546	214,137	210,352
Gross Profit	152,836	170,782	169,148	180,683
Gross Profit Growth, %	45,62	11,74	-0,96	6,82
Gross Profit Margin %	41,78	43,31	44,13	46,21
Other Operating Expenses, Total	43,887	51,345	54,847	57,467
Other Operating Expenses, Total Growth, %	13,5	16,99	6,82	4,78
R&D Expenses	21,914	26,251	29,915	31,37
Selling General & Admin Expenses	21,973	25,094	24,932	26,097
Operating Income	108,949	119,437	114,301	123,216
Operating Income Growth, %	64,36	9,63	-4,3	7,8
EBIT Margin %	29,78	30,29	29,82	31,51
Net Interest Expenses	198	-	-	-

Продовж. дод. II

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses Growth, %	-77,75	-	-	-
Interest Expense, Total	-2,645	-	-	-
Interest And Investment Income	2,843	-	-	-
Other Non Operating Expenses, Total	60	-334	-565	269
EBT, Excl. Unusual Items	109,207	119,103	113,736	123,485
Gain (Loss) On Sale Of Assets	-	-	-	-
Other Unusual Items, Total	-	-	-	-
EBT, Incl. Unusual Items	109,207	119,103	113,736	123,485
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	62,77	9,06	-4,51	8,57
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	29,85	30,2	29,67	31,58
Income Tax Expense	14,527	19,3	16,741	29,749
Net Income to Company	94,68	99,803	96,995	93,736
Minority Interest	-	-	-	-
Net Income	94,68	99,803	96,995	93,736
Net Income Growth, %	64,92	5,41	-2,81	-3,36
Net Income Margin %	25,88	25,31	25,31	23,97
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	94,68	99,803	96,995	93,736
Basic EPS - Continuing Operations	5,67	6,15	6,16	6,11
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	71,34	8,57	0,1	-0,84
Diluted EPS - Continuing Operations	5,61	6,11	6,13	6,08
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	71,04	8,91	0,33	-0,82
Basic Weighted Average Shares Outstanding	16701,27	16215,96	15744,23	15343,78
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	16864,92	16325,82	15812,55	15408,1
Dividend Per Share	0,85	0,9	0,94	0,98
Dividend Per Share Growth, %	6,92	5,88	4,44	4,26
EBITDA	120,233	130,541	125,82	134,661
EBITDA Growth, %	55,45	8,57	-3,62	7,03
EBITDA Margin %	32,87	33,1	32,83	34,44
EBIT	108,949	119,437	114,301	123,216

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [33].

Додаток К
Lenovo Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	23335,35	28996,86	22940,85	22687,18
Cash And Equivalents	3068,39	3930,29	4250,09	3559,83
Cash And Equivalents Growth, %	-13,59	28,09	8,14	-16,24
Short Term Investments	29,94	131,63	197,96	60,42
Total Receivables	12518,94	15244,9	10236,15	10936,7
Accounts Receivable, Total	8476,76	11289,55	7940,38	8147,7
Other Receivables	4042,18	3955,35	2295,78	2,789
Inventory	6380,58	8300,66	6371,86	6702,68
Prepaid Expenses	1173,04	1217,33	1787,04	1,3
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	164,47	172,07	97,76	127,55
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	164,47	172,07	97,76	127,55
Total Assets	37990,63	44510,44	38920,06	38750,95
Total Assets Growth, %	18,25	17,16	-12,56	-0,43
Net Property Plant And Equipment	2674,91	2986,07	3303,86	2919,13
Gross Property Plant And Equipment	4339,2	4885,37	5396,84	5283,66
Accumulated Depreciation	-1664,29	-1899,3	-2092,98	-2364,52
Long-term Investments	955,26	1508,53	1738,41	1768,44
Intangible Assets	8405,01	8066,79	8267,11	8345,41
Goodwill	4847,39	4867,92	4997,22	4904,28
Other Intangibles, Total	3557,61	3198,87	3269,9	3441,13
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	2620,1	2952,2	2669,81	3030,79
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	2344,74	2527,96	2467,28	2633,3
Deferred Charges Long-Term	-	-	-	-
Other Long-Term Assets, Total	275,36	424,24	202,53	397,49
Total Current Liabilities	27371,64	32758,74	26093,36	26059,16
Accounts Payable, Total	11106,42	13184,83	9772,93	10505,43
Accrued Expenses, Total	3385,9	4441,47	3563,63	3327,36
Short-term Borrowings	58,19	5743	57,03	50,43
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	773,74	875,59	338,3	101,58
Current Portion of Long-Term Debt	640,08	730,5	214,58	-
Current Portion of Leases	133,66	145,1	123,72	101,58
Other Current Liabilities, Total	12047,38	14199,42	12361,45	12074,37
Current Income Taxes Payable	395,44	493,31	450,53	275,38
Unearned Revenue Current, Total	1046,68	1440,02	1581,95	1512,65
Other Current Liabilities	10605,26	12266,08	10328,97	10286,34
Total Liabilities	34380,1	39115,74	32873,04	32669,77
Total Liabilities Growth, %	22,48	13,77	-15,96	-0,62
Long-Term Debt	3299,58	2633,35	3683,18	3569,23

Продовж. дод. К

1	2	3	4	5
Long-Term Leases	333,26	262,9	280,84	240,45
Other Liabilities, Total	3375,62	3460,76	2815,66	2800,93
Unearned Revenue Non Current	1249,48	1535,37	1484,05	1537,58
Pension & Other Post Retirement Benefits	431,91	340,54	257,24	241,4
Deferred Tax Liability Non Current	391,26	406,76	431,69	447,52
Other Non Current Liabilities	1302,97	1178,09	642,68	574,42
Total Equity	3610,53	5394,7	6047,02	6081,19
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	3203,91	3203,91	3282,32	3500,99
Common Stock, Total	3203,91	3203,91	3282,32	3500,99
Additional Paid In Capital	-	-	-	-
Retained Earnings	2204,39	3803,21	4805,92	5207,11
Treasury Stock & Other	-2615,5	-2563,83	-3,048	-3672,86
Treasury Stock	-	-	-	-
Comprehensive Income and Other	-2615,5	-2563,83	-3048	-3672,86
Minority Interest	817,74	951,42	1006,78	1045,95
Total Liabilities And Equity	37990,63	44510,44	38920,06	38750,95
Total Debt	4406,59	3771,84	4302,32	3911,26
Total Debt Growth, %	38,84	-14,4	14,06	-9,09

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [34].

Lenovo Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	60742,31	71618,22	61946,85	56863,78
Total Revenues Growth, %	19,77	17,9	-13,5	-8,21
Cost Of Revenues	50974,43	59569,24	51445,76	47060,6
Gross Profit	9767,89	12048,98	10501,09	9803,18
Gross Profit Growth, %	16,88	23,35	-12,85	-6,65
Gross Profit Margin %	16,08	16,82	16,95	17,24
Other Operating Expenses, Total	7326,13	9077,66	8056,84	7810,31
Other Operating Expenses, Total Growth, %	5,31	23,91	-11,25	-3,06
R&D Expenses	1453,91	2073,46	2195,33	2027,53
Selling General & Admin Expenses	6029,32	6690,52	5586,12	5798,68
Other Operating Expenses	-157,11	313,68	275,39	-15,9
Operating Income	2441,76	2971,32	2444,26	1992,87
Operating Income Growth, %	74,36	21,69	-17,74	-18,47
EBIT Margin %	4,02	4,15	3,95	3,5
Net Interest Expenses	-232,26	-202,1	-191,39	-131,13
Net Interest Expenses Growth	-8,61	12,99	5,3	31,48
Interest Expense, Total	-267,02	-258,55	-316,11	-275,2
Interest And Investment Income	34,75	56,46	124,73	144,07
Other Non Operating Expenses, Total	-545,31	0,78	-116,85	-494,82
EBT, Excl. Unusual Items	1664,19	2,77	2136,02	1366,92

Продовж. дод. К

1	2	3	4	5
Gain (Loss) On Sale Of Assets	110	-2,27	-6,2	-3,48
Other Unusual Items, Total	-	-	16,94	4,06
EBT, Incl. Unusual Items	1774,2	2767,73	2135,99	1365,45
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	74,33	56	-22,83	-36,07
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	2,92	3,86	3,45	2,4
Income Tax Expense	461,2	622,4	455,16	263,14
Net Income to Company	1,313	2145,33	1680,83	1102,31
Minority Interest	-102,16	-115,51	-73,11	-91,81
Net Income	1210,84	2029,82	1607,72	1010,51
Net Income Growth, %	68,44	67,64	-20,79	-37,15
Net Income Margin %	1,99	2,83	2,6	1,78
Preferred Dividend and Other Adjustments	75,14	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	1135,7	2029,82	1607,72	1010,51
Basic EPS - Continuing Operations	0,1	0,17	0,14	0,08
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	70,94	83,05	-22,66	-37,74
Diluted EPS - Continuing Operations	0,09	0,16	0,13	0,08
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	64,09	77,08	-19,24	-36,79
Basic Weighted Average Shares Outstanding	11909,91	11628,87	11908,89	12022,5
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	13123,18	13082,13	12969,78	12994,23
Dividend Per Share	0,04	0,05	0,05	0,05
Dividend Per Share Growth, %	9,74	23,28	-0,23	0,31
EBITDA	3211,2	3880,65	3408,63	3026,68
EBITDA Growth, %	51,86	20,85	-12,16	-11,21
EBITDA Margin %	5,29	5,42	5,5	5,32
EBIT	2441,76	2971,32	2444,26	1992,87

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [35].

Додаток Л

McDonald's Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	7148,5	5424,2	7986	4599
Cash And Equivalents	4709,2	2583,8	4579	1085
Cash And Equivalents Growth, %	36,53	-45,13	77,22	-76,3
Total Receivables	2204,4	2115	2488	2383
Accounts Receivable, Total	1872,4	2115	2488	2383
Other Receivables	332	-	-	-
Inventory	55,6	52	53	56
Prepaid Expenses	126,6	419,6	847	419
Finance Division Loans and Leases Current	-	-	-	-
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	52,4	253,8	15	622
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	52,4	253,8	15	622
Total Assets	53854,3	50435,6	56147	55182
Total Assets Growth, %	2,33	-6,35	11,32	-1,72
Net Property Plant And Equipment	38272,6	36339,3	38422	38634
Gross Property Plant And Equipment	55468,6	53603,3	57084	57516
Accumulated Depreciation	-17,196	-17,264	-18,662	-18,882
Long-term Investments	1209,8	1064,5	1,08	2,71
Intangible Assets	3577,5	3764,7	3876	4052
Goodwill	2782,5	2900,4	304	3145
Other Intangibles, Total	795	864,3	836	907
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	3645,9	3842,9	4783	5187
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	2,357	2,477	3,023	3,543
Deferred Charges Long-Term	-	-	-	-
Other Long-Term Assets, Total	1288,9	1365,9	176	1644
Total Current Liabilities	402	3802,1	6859	3861
Accounts Payable, Total	1006,8	980,2	1103	1029
Accrued Expenses, Total	1943,7	1866,4	2125	1828
Short-term Borrowings	-	-	-	-
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	705,5	661,1	2,884	642
Current Portion of Long-Term Debt	-	-	2,196	6
Current Portion of Leases	705,5	661,1	688	636
Other Current Liabilities, Total	364	294,4	747	362
Current Income Taxes Payable	360,7	274,9	705	361
Unearned Revenue Current, Total	-	-	-	-
Other Current Liabilities	3,3	19,5	42	1
Total Liabilities	58455,3	56439	60854	58979

Продовж. дод. Л

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	-3,3	-3,45	7,82	-3,08
Long-Term Debt	35626,8	35995	37211	38458
Long-Term Leases	13020,9	12134,4	13058	12888
Other Liabilities, Total	5787,6	4507,5	3726	3772
Unearned Revenue Non Current	738,3	757,8	790	778
Pension & Other Post Retirement Benefits	-	-	403	413
Deferred Tax Liability Non Current	2075,6	1997,5	1681	1914
Other Non Current Liabilities	2973,7	1752,2	852	667
Total Equity	-4601	-6003,4	-4707	-3797
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	8248,2	8563,7	8910	9298
Common Stock, Total	16,6	16,6	17	17
Additional Paid In Capital	8231,6	8547,1	8893	9281
Retained Earnings	57534,7	59543,9	63480	66,834
Treasury Stock & Other	-70383,9	-74111	-77097	-79929
Treasury Stock	-67810,2	-71624,4	-74640	-77375
Comprehensive Income and Other	-2573,7	-2486,6	-2457	-2554
Minority Interest	-	-	-	-
Total Liabilities And Equity	53854,3	50435,6	56147	55182
Total Debt	49353,2	48790,5	53153	51988
Total Debt Growth, %	-4,1	-1,14	8,94	-2,19

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [36].

McDonald's Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	23222,9	23183	25494	25920
Total Revenues Growth, %	20,9	-0,17	9,97	1,67
Cost Of Revenues	10642,7	9975	10931	11210
Gross Profit	12580,2	13208	14563	14710
Gross Profit Growth, %	29	4,99	10,26	1,01
Gross Profit Margin %	54,17	56,97	57,12	56,75
Other Operating Expenses, Total	2422,1	2843	2817	2858
Other Operating Expenses, Total Growth, %	6,32	17,38	-0,91	1,46
Selling General & Admin Expenses, %	2377,8	2492	2435	2412
Other Operating Expenses	-285,4	-19	-	-1
Operating Income	10158,1	10365	11746	11852
Operating Income Growth, %	35,91	2,04	13,32	0,9
EBIT Margin %	43,74	44,71	46,07	45,73
Net Interest Expenses	-1176,8	-1163	-1174	-1403

Продовж. дод. Л

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses Growth, %	1,94	1,17	-0,95	- 19,51
Interest Expense, Total	-1185,8	-1207	-1361	-1506
Interest And Investment Income	9	44	187	103
Other Non Operating Expenses, Total	125,4	-271	202	192
EBT, Excl. Unusual Items	9106,7	8931	10774	10641
Gain (Loss) On Sale Of Assets	21,2	-1,106	110	-6
Other Unusual Items, Total	-	-	-72	-70
EBT, Incl. Unusual Items	9127,9	7825	10522	10344
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	48,65	-14,27	34,47	-1,69
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	39,31	33,75	41,27	39,91
Income Tax Expense	1582,7	1648	2053	2121
Net Income to Company	7545,2	6177	8469	8223
Minority Interest	-	-	-	-
Net Income	7545,2	6177	8469	8223
Net Income Growth, %	59,5	-18,13	37,11	-2,9
Net Income Margin %	32,49	26,64	33,22	31,72
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	7545,2	6177	8469	8223
Basic EPS - Continuing Operations	10,11	8,39	11,63	11,45
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	59,14	-17,04	38,73	-1,61
Diluted EPS - Continuing Operations	10,04	8,33	11,56	11,39
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	59,11	-17,03	38,78	-1,47
Basic Weighted Average Shares Outstanding	746,3	736,5	727,9	718,3
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	751,8	741,3	732,3	721,9
Dividend Per Share	5,25	5,66	6,23	6,78
Dividend Per Share Growth, %	4,17	7,81	10,07	8,83
EBITDA	12026,2	12236	13724	13949
EBITDA Growth, %	30,36	1,74	12,16	1,64
EBITDA Margin %	51,79	52,78	53,83	53,82
EBIT	10158,1	10365	11746	11852

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [37].

Додаток М

Starbucks Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	9756,4	7018,7	7303,4	6847,4
Cash And Equivalents	6455,7	2818,4	3551,5	3286,2
Cash And Equivalents Growth, %	48,38	-56,34	26,01	-7,47
Short Term Investments	162,2	364,5	401,5	257
Total Receivables	1133,1	1244,9	1184,1	1213,8
Accounts Receivable, Total	940	1175,5	1184,1	1213,8
Other Receivables	193,1	69,4	-	-
Inventory	1603,9	2176,6	1806,4	1777,3
Prepaid Expenses	253,9	339,2	298,3	292
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	147,6	75,1	61,2	21,1
Restricted Cash	-	-	20,6	12,4
Other Current Assets, Total	147,6	75,1	40,6	8,7
Total Assets	31392,6	27978,4	29445,5	31339,3
Total Assets Growth, %	6,87	-10,88	5,24	6,43
Net Property Plant And Equipment	14605,5	14576,1	15799,7	17951,7
Gross Property Plant And Equipment	23064,8	23625,4	25722,8	28727,2
Accumulated Depreciation	-8459,3	-9049,3	-9923,1	- 10775,5
Long-term Investments	572,9	590,3	687,3	739,9
Intangible Assets	4027,2	3439,4	3338,8	3416,6
Goodwill	3677,3	3283,5	3218,3	3315,7
Other Intangibles, Total	349,9	155,9	120,5	100,9
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	2430,6	2353,9	2316,3	2383,7
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	1874,8	1799,7	1769,8	1766,7
Deferred Charges Long-Term	-	-	-	-
Other Long-Term Assets, Total	555,8	554,2	546,5	617
Total Current Liabilities	8151,4	9151,8	9345,3	9070
Accounts Payable, Total	1211,6	1441,4	1544,3	1595,5
Accrued Expenses, Total	1326,7	1273,2	1361,2	1323,8
Short-term Borrowings	-	175	33,5	-
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	2250,2	3006,7	3093,9	2712
Current Portion of Long-Term Debt	9989	1761	1818,6	1248,9
Current Portion of Leases	1251,3	1245,7	1275,3	1463,1
Other Current Liabilities, Total	3362,9	3255,5	3312,4	3438,7
Current Income Taxes Payable	348	139,2	189,3	123,5
Unearned Revenue Current, Total	1596,1	1641,9	1700,2	1781,2
Other Current Liabilities	1418,8	1474,4	1422,9	1534
Total Liabilities	36707,1	36677,1	37433,3	38780,9

Продовж. дод. М

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	-1,26	-0,08	2,06	3,6
Long-Term Debt	13618,2	13153,9	13589	14338,7
Long-Term Leases	7738	7515,2	7924,8	8771,6
Other Liabilities, Total	7199,5	6856,2	6574,2	6600,6
Unearned Revenue Non Current	6463	6279,7	6101,8	5963,6
Pension & Other Post Retirement Benefits	-	-	-	-
Deferred Tax Liability Non Current	148,5	118,6	14,6	21,1
Other Non Current Liabilities	588	457,9	457,8	615,9
Total Equity	-5314,5	-8698,7	-7987,8	-7441,6
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	847,3	206,4	39,2	323,7
Common Stock, Total	1,2	1,1	1,1	1,1
Additional Paid In Capital	846,1	205,3	38,1	322,6
Retained Earnings	-6315,7	-8449,8	-7255,8	-7343,8
Treasury Stock & Other	147,2	-463,2	-778,2	-428,8
Treasury Stock	-	-	-	-
Comprehensive Income and Other	147,2	-463,2	-778,2	-428,8
Minority Interest	6,7	7,9	7	7,3
Total Liabilities And Equity	31392,6	27978,4	29445,5	31339,3
Total Debt	23606,4	23675,8	24607,7	25822,3
Total Debt Growth, %	-5,15	0,29	3,94	4,94

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [38].

Starbucks Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	29060,6	32250,3	35975,6	36176,2
Total Revenues Growth, %	23,57	10,98	11,55	0,56
Cost Of Revenues	20625,2	23864,9	26106,2	26443,8
Gross Profit	8435,4	8385,4	9869,4	9732,4
Gross Profit Growth, %	64,08	-0,59	17,7	-1,39
Gross Profit Margin %	29,03	26	27,43	26,9
Other Operating Expenses, Total	3733,8	3941,4	4343,3	4601,5
Other Operating Expenses, Total Growth	5,44	5,56	10,2	5,94
Selling General & Admin Expenses	1932,6	2032	2441,3	2523,3
Other Operating Expenses	359,5	461,5	539,4	565,6
Operating Income	4701,6	4444	5526,1	5130,9
Operating Income Growth, %	193,87	-5,48	24,35	-7,15
EBIT Margin %	16,18%	13,78	15,36	14,18
Net Interest Expenses	-404,3	-482,9	-456,3	-436,3

Продовж. дод. М

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses Growth, %	-3,14	-19,44	5,51	4,38
Interest Expense, Total	-473,4	-482,9	-550,1	-562
Interest And Investment Income	69,1	-	93,8	125,7
Other Non Operating Expenses, Total	408,1	331,5	287,8	299,4
EBT, Excl. Unusual Items	4705,4	4292,6	5357,6	4994
Gain (Loss) On Sale Of Assets	864,5	-	91,3	-
Other Unusual Items, Total	-44,4	-14,3	-24,5	-23,2
EBT, Incl. Unusual Items	5356,9	4231,9	5401,9	4969,6
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	360,06	-21	27,65	-8
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	18,43	13,12	15,02	13,74
Income Tax Expense	1156,6	948,5	1277,2	1207,3
Net Income to Company	4200,3	3283,4	4124,7	3762,3
Minority Interest	-1	-1,8	-0,2	-1,4
Net Income	4199,3	3281,6	4124,5	3760,9
Net Income Growth, %	352,36	-21,85	25,69	-8,82
Net Income Margin %	14,45	10,18	11,46	10,4
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	4199,3	3281,6	4124,5	3760,9
Basic EPS - Continuing Operations	3,57	2,85	3,6	3,32
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	350,52	-20,21	26,4	-7,77
Diluted EPS - Continuing Operations	3,54	2,83	3,58	3,31
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	348,1	-20,06	26,5	-7,54
Basic Weighted Average Shares Outstanding	1177,6	1153,3	1146,8	1133,8
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	1185,5	1158,5	1151,3	1137,3
Dividend Per Share	1,84	2	2,16	2,32
Dividend Per Share Growth, %	9,52	8,7	8	7,41
EBITDA	6225,7	5973,4	6976,4	6723,3
EBITDA Growth, %	100,63	-4,05	16,79	-3,63
EBITDA Margin %	21,42	18,52	19,39	18,58
EBIT	4701,6	4444	5526,1	5130,9

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [39].

Додаток Н
PepsiCo Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	21,783	21,539	26,95	25,826
Cash And Equivalents	5,596	4,954	9,711	8,505
Cash And Equivalents Growth, %	-31,63	-11,47	96,02	-12,42
Short Term Investments	392	394	292	761
Total Receivables	8,68	10,163	10,815	10,333
Accounts Receivable, Total	7,025	8,042	8,5	8,131
Other Receivables	1,655	2,121	2,315	2,202
Inventory	4,347	5,222	5,334	5,306
Prepaid Expenses	927	766	731	863
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	1,841	40	67	58
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	1,841	40	67	58
Total Assets	92,377	92,187	100,495	99,467
Total Assets Growth, %	-0,58	-0,21	9,01	-1,02
Net Property Plant And Equipment	24,427	26,664	29,944	31,391
Gross Property Plant And Equipment	48,848	52,157	57,344	59,388
Accumulated Depreciation	-24,421	-25,493	-27,4	-27,997
Long-term Investments	2,627	3,886	4,33	3,331
Intangible Assets	37,046	33,788	32,657	32,335
Goodwill	18,381	18,202	17,728	17,534
Other Intangibles, Total	18,665	15,586	14,929	14,801
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	6,494	6,31	6,614	6,584
Loans Receivable Long-Term	111	202	200	111
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	4,31	4,204	4,474	4,362
Deferred Charges Long-Term	119	123	103	100
Other Long-Term Assets, Total	1,954	1,781	1,837	2,011
Total Current Liabilities	26,22	26,785	31,647	31,536
Accounts Payable, Total	9,834	10,732	11,635	10,997
Accrued Expenses, Total	5,411	6,156	6,21	5,714
Short-term Borrowings	436	318	2,586	3,078
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	4,318	3,579	4,48	4,646
Current Portion of Long-Term Debt	3,872	3,096	3,924	4,004
Current Portion of Leases	446	483	556	642
Other Current Liabilities, Total	6,221	6	6,736	7,101
Current Income Taxes Payable	-	-	-	-
Unearned Revenue Current, Total	-	-	-	-
Other Current Liabilities	6,221	6	6,736	7,101
Total Liabilities	76,226	74,914	81,858	81,296

Продовж. дод. Н

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	-3,96	-1,72	9,27	-0,69
Long-Term Debt	36,026	35,657	37,595	37,224
Long-Term Leases	1,598	1,933	2,4	2,803
Other Liabilities, Total	12,382	10,539	10,216	9,733
Unearned Revenue Non Current	-	-	-	-
Pension & Other Post Retirement Benefits	1,668	1,137	1,348	1,59
Deferred Tax Liability Non Current	4,826	4,133	3,895	3,484
Other Non Current Liabilities	5,888	5,269	4,973	4,659
Total Equity	16,151	17,273	18,637	18,171
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	4,024	4,157	4,284	4,408
Common Stock, Total	23	23	23	23
Additional Paid In Capital	4,001	4,134	4,261	4,385
Retained Earnings	65,165	67,8	70,035	72,266
Treasury Stock & Other	-53,146	-54,808	-55,816	-58,633
Treasury Stock	-38,248	-39,506	-40,282	-41,021
Comprehensive Income and Other	-14,898	-15,302	-15,534	-17,612
Minority Interest	108	124	134	130
Total Liabilities And Equity	92,377	92,187	100,495	99,467
Total Debt	41,942	41,169	44,475	44,673
Total Debt Growth, %	-7,66	-1,84	8,03	0,45

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [40].

PepsiCo Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	79,474	86,392	91,471	91,854
Total Revenues Growth, %	12,93	8,7	5,88	0,42
Cost Of Revenues	37,046	40,342	41,737	41,435
Gross Profit	42,428	46,05	49,734	50,419
Gross Profit Growth, %	9,81	8,54	8	1,38
Gross Profit Margin %	53,39	53,3	54,37	54,89
Other Operating Expenses, Total	30,57	33,74	35,723	36,039
Other Operating Expenses, Total Growth, %	10,34	10,37	5,88	0,88
R&D Expenses	752	771	804	813
Selling General & Admin Expenses	29,814	32,954	34,951	35,235
Other Operating Expenses	4	15	-32	-9
Operating Income	11,858	12,31	14,011	14,38
Operating Income Growth, %	8,48	3,81	13,82	2,63
EBIT Margin %	14,92	14,25	15,32	15,66

Продовж. дод. Н

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses	-1,799	-780	-859	-878
Net Interest Expenses Growth, %	-43,12	56,64	-10,13	-2,21
Interest Expense, Total	-1,799	-780	-859	-878
Interest And Investment Income	-	-	-	-
Other Non Operating Expenses, Total	-	-	41	2
EBT, Excl. Unusual Items	10,059	11,53	13,193	13,504
Gain (Loss) On Sale Of Assets	18	3,321	108	-
Other Unusual Items, Total	-9	-3,087	-1,439	-953
EBT, Incl. Unusual Items	9,821	10,705	11,417	11,946
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	8,29	9	6,65	4,63
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	12,36	12,39	12,48	13,01
Income Tax Expense	2,142	1,727	2,262	2,32
Net Income to Company	7,679	8,978	9,155	9,626
Minority Interest	-61	-68	-81	-48
Net Income	7,618	8,91	9,074	9,578
Net Income Growth, %	6,99	16,96	1,84	5,55
Net Income Margin %	9,59	10,31	9,92	10,43
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	7,618	8,91	9,074	9,578
Basic EPS - Continuing Operations	5,51	6,46	6,59	6,96
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	7,23	17,13	2,14	5,78
Diluted EPS - Continuing Operations	5,49	6,42	6,56	6,95
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	7,23	16,94	2,18	5,95
Basic Weighted Average Shares Outstanding	1,382	1,38	1,376	1,373
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	1,389	1,387	1,383	1,378
Dividend Per Share	4,25	4,53	4,95	5,33
Dividend Per Share Growth, %	5,59	6,53	9,28	7,79
EBITDA	14,433	14,95	16,8	17,341
EBITDA Growth, %	8,3	3,58	12,37	3,22
EBITDA Margin %	18,16	17,3	18,37	18,88
EBIT	11,858	12,31	14,011	14,38

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [41].

Додаток II

Louis Vuitton Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	34,301	39,74	43,71	47,471
Cash And Equivalents	8,021	7,3	7,774	9,631
Cash And Equivalents Growth, %	-59,82	-8,99	6,49	23,89
Short Term Investments	2,543	3,55	3,491	3,955
Total Receivables	6,112	7,11	7,944	8,776
Accounts Receivable, Total	3,787	4,258	4,728	4,73
Other Receivables	2,325	2,852	3,216	4,046
Inventory	16,549	20,319	22,952	23,669
Prepaid Expenses	503	613	681	839
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	542	814	845	578
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	542	814	845	578
Total Assets	125,311	134,646	143,694	149,19
Total Assets Growth, %	15,31	7,45	6,72	3,82
Net Property Plant And Equipment	33,898	37,67	43,01	46,506
Gross Property Plant And Equipment	-	-	61,145	79,273
Accumulated Depreciation	-	-	-18,135	-32,767
Long-term Investments	2,451	2,175	2,356	2,979
Intangible Assets	50,455	50,214	49,611	46,587
Goodwill	25,904	24,782	24,022	20,307
Other Intangibles, Total	24,551	25,432	25,589	26,28
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	4,206	4,847	5,007	5,647
Loans Receivable Long-Term	413	444	243	271
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	3,156	3,661	3,992	4,545
Deferred Charges Long-Term	-	-	-	-
Other Long-Term Assets, Total	637	742	772	831
Total Current Liabilities	27,989	31,543	33,145	33,696
Accounts Payable, Total	7,086	8,788	9,049	8,63
Accrued Expenses, Total	3,588	3,992	4,398	4,706
Short-term Borrowings	4,565	7,591	7,697	7,964
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	6,226	4,74	6,163	6,303
Current Portion of Long-Term Debt	3,515	1,787	3,004	2,901
Current Portion of Leases	2,711	2,953	3,159	3,402
Other Current Liabilities, Total	6,524	6,432	5,838	6,093
Current Income Taxes Payable	1,267	1,211	1,148	1,231
Unearned Revenue Current, Total	1,309	1,499	1,458	1,388
Other Current Liabilities	3,948	3,722	3,232	3,474
Total Liabilities	76,402	78,042	80,993	79,903

Продовж. дод. II

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	9,39	2,15	3,78	-1,35
Long-Term Debt	12,19	10,539	11,327	12,177
Long-Term Leases	11,887	12,776	13,81	14,86
Other Liabilities, Total	24,336	23,184	22,711	19,17
Unearned Revenue Non Current	-	-	-	-
Pension & Other Post Retirement Benefits	915	622	609	650
Deferred Tax Liability Non Current	6,704	6,952	7,012	7,344
Other Non Current Liabilities	16,717	15,61	15,09	11,176
Total Equity	48,909	56,604	62,701	69,287
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	2,377	1,44	681	203
Common Stock, Total	152	151	151	150
Additional Paid In Capital	2,225	1,289	530	53
Retained Earnings	12,036	14,085	15,173	12,55
Treasury Stock & Other	32,706	39,586	45,163	54,764
Treasury Stock	-912	-1,293	-1,953	-603
Comprehensive Income and Other	33,618	40,879	47,116	55,367
Minority Interest	1,79	1,493	1,684	1,77
Total Liabilities And Equity	125,311	134,646	143,694	149,19
Total Debt	30,303	28,055	31,3	33,34
Total Debt Growth, %	6,87	-7,42	11,57	6,52

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [42].

Louis Vuitton Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	64,215	79,184	86,153	84,683
Total Revenues Growth, %	43,82	23,31	8,8	-1,71
Cost Of Revenues	20,355	24,988	26,876	27,918
Gross Profit	43,86	54,196	59,277	56,765
Gross Profit Growth, %	52,4	23,57	9,38	-4,24
Gross Profit Margin %	68,3	68,44	68,8	67,03
Other Operating Expenses, Total	26,722	33,182	36,496	37,186
Other Operating Expenses, Total Growth, %	30,78	24,17	9,99	1,89
Selling General & Admin Expenses	26,722	33,178	36,482	37,222
Other Operating Expenses	-	4	14	-36
Operating Income	17,138	21,014	22,781	19,579
Operating Income Growth, %	105,32	22,62	8,41	-14,06
EBIT Margin %	26,69	26,54	26,44	23,12
Net Interest Expenses	-192	-261	-756	-946

Продовж. дод. II

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses Growth, %	37,66	-35,94	-189,66	-25,13
Interest Expense, Total	-242	-382	-973	-1,186
Interest And Investment Income	50	121	217	240
Other Non Operating Expenses, Total	-241	-365	-435	-299
EBT, Excl. Unusual Items	16,705	20,388	21,59	18,334
Gain (Loss) On Sale Of Assets	9	-210	-102	-199
Other Unusual Items, Total	-28	-50	-105	-422
EBT, Incl. Unusual Items	17,208	20,113	21,625	18,115
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	133,68	16,88	7,52	-16,23
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	26,8	25,4	25,1	21,39
Income Tax Expense	4,51	5,362	5,673	5,157
Net Income to Company	12,698	14,751	15,952	12,958
Minority Interest	-662	-667	-778	-408
Net Income	12,036	14,084	15,174	12,55
Net Income Growth, %	155,98	17,02	7,74	-17,29
Net Income Margin %	18,74	17,79	17,61	14,82
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	12,036	14,084	15,174	12,55
Basic EPS - Continuing Operations	23,9	28,05	30,34	25,13
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	156	17,37	8,18	-17,19
Diluted EPS - Continuing Operations	23,89	28,03	30,33	25,12
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	156,33	17,33	8,21	-17,18
Basic Weighted Average Shares Outstanding	503,63	502,12	500,06	499,41
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	503,9	502,48	500,3	499,68
Dividend Per Share	10	12	13	13
Dividend Per Share Growth,%	66,67	20	8,33	0
EBITDA	19,189	23,25	25,256	22,431
EBITDA Growth, %	66,92	21,16	8,63	-11,19
EBITDA Margin %	29,88	29,36	29,32	26,49
EBIT	17,138	21,014	22,781	19,579

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [43].

Додаток Р
Burberry Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	1,982	2,035	1,863	1,424
Cash And Equivalents	1,261	1,222	1,026	441
Cash And Equivalents Growth, %	35,75	-3,09	-16,04	-57,02
Short Term Investments	-	-	-	-
Total Receivables	277	337	351	429
Accounts Receivable, Total	147	144	177	179
Other Receivables	130	193	174	250
Inventory	402	426	447	507
Prepaid Expenses	40	32	32	33
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	2	18	7	14
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	2	18	7	14
Total Assets	3,502	3,697	3,686	3,37
Total Assets Growth, %	6,37	5,57	-0,3	-8,57
Net Property Plant And Equipment	1,098	1,202	1,326	1,419
Gross Property Plant And Equipment	1,786	1,941	2,098	2,142
Accumulated Depreciation	-688	-739	-772	-723
Long-term Investments	-	-	-	-
Intangible Assets	237	240	248	267
Goodwill	105	109	109	119
Other Intangibles, Total	132	131	139	148
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	185	220	249	260
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	137	175	197	208
Deferred Charges Long-Term	-	-	-	-
Other Long-Term Assets, Total	48	45	52	52
Total Current Liabilities	702	804	829	857
Accounts Payable, Total	129	181	186	180
Accrued Expenses, Total	221	264	249	210
Short-term Borrowings	45	45	65	79
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	210	209	221	229
Current Portion of Long-Term Debt	-	-	-	-
Current Portion of Leases	210	209	221	229
Other Current Liabilities, Total	97	105	108	159
Current Income Taxes Payable	28	39	43	86
Unearned Revenue Current, Total	20	26	27	23
Other Current Liabilities	49	40	38	50
Total Liabilities	1,942	2,08	2,147	2,216

Продовж. дод. Р

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	-6,34	7,11	3,22	3,21
Long-Term Debt	297	298	298	299
Long-Term Leases	810	849	902	959
Other Liabilities, Total	133	129	118	101
Unearned Revenue Non Current	84	82	77	60
Pension & Other Post Retirement Benefits	1	1	-	-
Deferred Tax Liability Non Current	1	1	1	1
Other Non Current Liabilities	47	45	40	40
Total Equity	1,56	1,617	1,539	1,154
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	223	227	230	231
Common Stock, Total	-	-	-	-
Additional Paid In Capital	223	227	230	231
Retained Earnings	1,092	1,123	1,026	675
Treasury Stock & Other	242	263	277	241
Treasury Stock	-	-	-	-
Comprehensive Income and Other	242	263	277	241
Minority Interest	3	4	6	7
Total Liabilities And Equity	3,502	3,697	3,686	3,37
Total Debt	1,317	1,356	1,421	1,487
Total Debt Growth, %	-7,61	2,96	4,79	4,64

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [44].

Burberry Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	2,344	2,826	3,094	2,968
Total Revenues Growth, %	-10,98	20,56	9,48	-4,07
Cost Of Revenues	704	831	912	959
Gross Profit	1,64	1,995	2,182	2,009
Gross Profit Growth, %	-7,54	21,65	9,37	-7,93
Gross Profit Margin %	69,97	70,59	70,52	67,69
Other Operating Expenses, Total	1,226	1,472	1,548	1,591
Other Operating Expenses, Total Growth, %	-8,21	20,07	5,16	2,78
Selling General & Admin Expenses	1,26	1,482	1,56	1,604
Other Operating Expenses	-34	-10	-12	-13
Operating Income	414	523	634	418
Operating Income Growth, %	-5,5	26,33	21,22	-34,07
EBIT Margin %	17,66	18,51	20,49	14,08
Net Interest Expenses	-27	-29	-19	-32

Продовж. дод. Р

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses Growth, %	-45,95	-7,41	34,48	-68,42
Interest Expense, Total	-30	-31	-37	-54
Interest And Investment Income	3	2	18	22
Other Non Operating Expenses, Total	-3	-2	-2	-3
EBT, Excl. Unusual Items	384	492	613	383
Gain (Loss) On Sale Of Assets	-	-	19	-
Other Unusual Items, Total	136	30	18	-
EBT, Incl. Unusual Items	490	511	634	383
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	190,8	4,29	24,07	-39,59
EBT, Incl. Unusual Items Margin	20,9	18,08	20,49	12,9
Income Tax Expense	114	114	142	112
Net Income to Company	376	397	492	271
Minority Interest	-	-1	-2	-1
Net Income	376	396	490	270
Net Income Growth, %	208,96	5,32	23,74	-44,9
Net Income Margin %	16,04	14,01	15,84	9,1
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	376	396	490	270
Basic EPS - Continuing Operations	0,93	0,98	1,27	0,74
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	211,94	5,74	28,99	-41,71
Diluted EPS - Continuing Operations	0,93	0,98	1,26	0,74
Diluted EPS - Continuing Operations Growth, %	211,07	5,39	29,27	-41,49
Basic Weighted Average Shares Outstanding	404,1	402,5	386,1	365
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	405,1	404,8	388	366,2
Dividend Per Share	0,43	0,47	0,61	0,61
Dividend Per Share Growth, %	276,11	10,59	29,79	0
EBITDA	486	610	730	522
EBITDA Growth, %	-6,95	25,51	19,67	-28,49
EBITDA Margin %	20,73	21,59	23,59	17,59
EBIT	414	523	634	418

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [45].

Додаток С

Christian Dior Balance Sheet

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Current Assets	34,402	40,09	43,923	47,657
Cash And Equivalents	8,122	7,588	7,921	9,76
Cash And Equivalents Growth, %	-60,1	-6,57	4,39	23,22
Short Term Investments	2,543	3,612	3,558	4,012
Total Receivables	6,112	7,11	7,944	8,776
Accounts Receivable, Total	3,787	4,258	4,728	4,73
Other Receivables	2,325	2,852	3,216	4,046
Inventory	16,549	20,319	22,952	23,669
Prepaid Expenses	503	613	681	839
Finance Division Other Current Assets, Total	-	-	-	-
Other Current Assets	542	814	844	578
Restricted Cash	-	-	-	-
Other Current Assets, Total	542	814	844	578
Total Assets	122,356	131,951	140,873	146,343
Total Assets Growth, %	15,41	7,84	6,76	3,88
Net Property Plant And Equipment	33,242	37,023	42,37	45,866
Gross Property Plant And Equipment	-	-	60,506	78,64
Accumulated Depreciation	-	-	-18,136	-32,774
Long-term Investments	2,451	2,175	2,356	2,979
Intangible Assets	48,055	47,815	47,216	44,193
Goodwill	24,371	23,25	22,492	18,776
Other Intangibles, Total	23,684	24,565	24,724	25,417
Finance Division Loans and Leases Long-Term	-	-	-	-
Other Assets, Total	4,206	4,848	5,008	5,648
Loans Receivable Long-Term	-	-	-	-
Accounts Receivable Long-Term	-	-	-	-
Deferred Tax Assets Long-Term	3,156	3,661	3,992	4,545
Deferred Charges Long-Term	-	-	-	-
Other Long-Term Assets, Total	1,05	1,187	1,016	1,103
Total Current Liabilities	28,013	31,573	33,164	33,716
Accounts Payable, Total	7,086	8,788	9,049	8,63
Accrued Expenses, Total	3,588	3,994	4,399	4,708
Short-term Borrowings	4,582	7,607	7,713	7,977
Current Portion of Long-Term Debt / Leases	6,225	4,74	6,163	6,305
Current Portion of Long-Term Debt	3,514	1,787	3,004	2,903
Current Portion of Leases	2,711	2,953	3,159	3,402
Other Current Liabilities, Total	6,532	6,444	5,84	6,096
Current Income Taxes Payable	1,275	1,224	1,15	1,234
Unearned Revenue Current, Total	1,76	2,042	2,109	2,174
Other Current Liabilities	3,497	3,178	2,581	2,688
Total Liabilities	75,989	77,637	80,58	79,491

Продовж. дод. С

1	2	3	4	5
Total Liabilities Growth, %	8,91	2,17	3,79	-1,35
Long-Term Debt	12,19	10,539	11,327	12,177
Long-Term Leases	11,887	12,776	13,81	14,86
Other Liabilities, Total	23,899	22,749	22,279	18,738
Unearned Revenue Non Current	-	-	-	-
Pension & Other Post Retirement Benefits	915	622	609	650
Deferred Tax Liability Non Current	6,302	6,553	6,616	6,948
Other Non Current Liabilities	16,682	15,574	15,054	11,14
Total Equity	46,367	54,314	60,293	66,852
Total Preferred Equity	-	-	-	-
Preferred Stock Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Non Redeemable	-	-	-	-
Preferred Stock Convertible	-	-	-	-
Common Stock & APIC	555	555	555	555
Common Stock, Total	361	361	361	361
Additional Paid In Capital	194	194	194	194
Retained Earnings	4,946	5,797	6,304	5,208
Treasury Stock & Other	9,871	12,686	14,668	18,531
Treasury Stock	-17	-17	-17	-17
Comprehensive Income and Other	9,888	12,703	14,685	18,548
Minority Interest	30,995	35,276	38,766	42,558
Total Liabilities And Equity	122,356	131,951	140,873	146,343
Total Debt	30,302	28,055	31,3	33,342
Total Debt Growth, %	5,38	-7,42	11,57	6,52

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [46].

Christian Dior Income Statement

Indicator	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5
Total Revenues	64,215	79,184	86,153	84,683
Total Revenues Growth, %	43,82	23,31	8,8	-1,71
Cost Of Revenues	20,355	24,988	26,876	27,918
Gross Profit	43,86	54,196	59,277	56,765
Gross Profit Growth, %	52,4	23,57	9,38	-4,24
Gross Profit Margin %	68,3	68,44	68,8	67,03
Other Operating Expenses, Total	26,761	33,21	36,607	37,602
Other Operating Expenses, Total Growth, %	30,55	24,1	10,23	2,72
Selling General & Admin Expenses	26,733	33,183	36,488	37,228
Other Operating Expenses	28	27	119	374
Operating Income	17,099	20,986	22,67	19,163
Operating Income Growth, %	106,46	22,73	8,02	-1547
EBIT Margin %	26,63	26,5	26,31	22,63
Net Interest Expenses	-192	-259	-752	-942

Продовж. дод. С

1	2	3	4	5
Net Interest Expenses Growth, %	38,26	-34,9	-190,35	-25,27
Interest Expense, Total	-242	-383	-974	-1,187
Interest And Investment Income	50	124	222	245
Other Non Operating Expenses, Total	-243	-365	-435	-300
EBT, Excl. Unusual Items	16,664	20,362	21,483	17,921
Gain (Loss) On Sale Of Assets	9	-210	-102	-199
Other Unusual Items, Total	-	-	-	-
EBT, Incl. Unusual Items	17,195	20,095	21,628	18,101
EBT, Incl. Unusual Items Growth, %	133,79	16,87	7,63	-16,31
EBT, Incl. Unusual Items Margin, %	26,78	25,38	25,1	21,38
Income Tax Expense	4,531	5,393	5,707	5,193
Net Income to Company	12,664	14,702	15,921	12,908
Minority Interest	-7,718	-8,905	-9,617	-7,7
Net Income	4,946	5,797	6,304	5,208
Net Income Growth, %	155,87	17,21	8,75	-17,39
Net Income Margin %	7,7	7,32	7,32	6,15
Preferred Dividend and Other Adjustments	-	-	-	-
Net Income to Common Excl. Extra Items	4,946	5,797	6,304	5,208
Basic EPS - Continuing Operations	27,42	32,13	34,94	28,87
Basic EPS - Continuing Operations Growth, %	155,87	17,21	8,75	-17,39
Diluted EPS - Continuing Operations	27,4	32,11	34,93	28,86
Diluted EPS - Continuing Operations Growth	156,03	17,17	8,79	-17,39
Basic Weighted Average Shares Outstanding	180,41	180,41	180,41	180,41
Diluted Weighted Average Shares Outstanding	180,41	180,41	180,41	180,41
Dividend Per Share	10	12	13	13
Dividend Per Share Growth, %	66,67	20	8,33	0
EBITDA	19,149	23,22	25,144	22,014
EBITDA Growth, %	88,81	21,26	8,29	-12,45
EBITDA Margin %	29,82	29,32	29,19	26
EBIT	17,099	20,986	22,67	19,163

* In Millions of USD (except for per share items)

Джерело: [47].

Додаток Т

Таблиця Т.1 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Toyota, млн дол.
США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	2995,71	2720,01	5354,70
Операційний дохід (попередній рік)	2197,75	2995,71	2720,01
Витрати на реалізацію, загальні	25896,34	31477,31	36493,73
Загальний капітал	27154,82	29264,21	35239,34
Загальні активи	67688,77	74303,18	90114,30
Загальна сума зобов'язань	40533,95	45038,97	54874,96
Сума оборотних активів	23722,29	26459,78	34714,28
Загальна сума поточних зобов'язань	21842,16	23959,72	29177,91
Чистий дохід	2850,11	2451,32	4944,93
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	2487,46	2956,98	3246,90

Джерело: складено автором на основі даних [20; 21].

Таблиця Т.2 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Tesla, млн дол.
США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	13,69	8,89	7,66
Операційний дохід (попередній рік)	6,52	13,69	8,89
Витрати на реалізацію, загальні	60,61	79,11	80,24
Загальний капітал	45,90	63,61	73,68
Загальні активи	82,34	106,62	122,07
Загальна сума зобов'язань	36,44	43,01	48,39
Сума оборотних активів	40,92	49,62	58,36
Загальна сума поточних зобов'язань	26,71	28,75	28,82
Чистий дохід	12,56	15,00	7,09
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	3,95	4,80	5,15

Джерело: складено автором на основі даних [22; 23].

Продовж. дод. Т

Таблиця Т.3 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Adidas, млн дол.
США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	682,00	280,00	1,32
Операційний дохід (попередній рік)	2,00	682,00	280,00
Витрати на реалізацію, загальні	11,87	11,24	11,66
Загальний капітал	5,35	4,93	5,87
Загальні активи	20,30	18,02	20,66
Загальна сума зобов'язань	14,95	13,10	14,79
Сума оборотних активів	11,73	9,81	11,90
Загальна сума поточних зобов'язань	9,26	8,04	9,59
Чистий дохід	612,00	-75,00	764,00
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	10,08	9,93	10,90

Джерело: складено автором на основі даних [26; 27].

Таблиця Т.4 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Puma, млн дол.
США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	640,00	606,00	597,30
Операційний дохід (попередній рік)	554,00	640,00	606,00
Витрати на реалізацію, загальні	8465,10	4615,10	4639,20
Загальний капітал	2538,80	2582,30	2828,60
Загальні активи	6772,70	6640,40	7140,60
Загальна сума зобов'язань	4233,90	4058,10	4312,00
Сума оборотних активів	4200,40	3931,10	4305,20
Загальна сума поточних зобов'язань	2843,00	2537,20	2870,90
Чистий дохід	353,50	304,90	281,60
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	3148,70	6,10	5,40

Джерело: складено автором на основі даних [28; 29].

Продовж. дод. Т

Таблиця Т.5 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Apple, млн дол.

США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	119,44	114,30	123,22
Операційний дохід (попередній рік)	108,95	119,44	114,30
Витрати на реалізацію, загальні	223,55	214,14	210,35
Загальний капітал	50,67	62,15	56,95
Загальні активи	352,76	352,58	364,98
Загальна сума зобов'язань	302,08	290,44	308,03
Сума оборотних активів	135,41	143,57	152,99
Загальна сума поточних зобов'язань	153,98	145,31	176,39
Чистий дохід	99,80	97,00	93,74
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	25,09	24,93	26,10

Джерело: складено автором на основі даних [32; 33].

Таблиця Т.6 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Lenovo, млн дол.

США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	2971,32	2444,26	1992,87
Операційний дохід (попередній рік)	2441,76	2971,32	2444,26
Витрати на реалізацію, загальні	59569,24	51445,76	47060,60
Загальний капітал	5394,70	6047,02	6081,19
Загальні активи	44510,44	38920,06	38750,95
Загальна сума зобов'язань	39115,74	32873,04	32669,77
Сума оборотних активів	28996,86	22940,85	22687,18
Загальна сума поточних зобов'язань	32758,74	26093,36	26059,16
Чистий дохід	2029,82	1607,72	1010,51
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	6690,52	5586,12	5798,68

Джерело: складено автором на основі даних [34; 35].

Продовж. дод. Т

Таблиця Т.7 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Starbucks, млн
дол. США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	4444,00	5526,10	5130,90
Операційний дохід (попередній рік)	4701,60	4444,00	5526,10
Витрати на реалізацію, загальні	23864,90	26106,20	26443,80
Загальний капітал	-8698,70	-7987,80	-7441,60
Загальні активи	27978,40	29445,50	31339,30
Загальна сума зобов'язань	36677,10	37433,30	38780,90
Сума оборотних активів	7018,70	7303,40	6847,40
Загальна сума поточних зобов'язань	9151,80	9345,30	9070,00
Чистий дохід	3281,60	4124,50	3760,90
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	2032,00	2441,30	2523,30

Джерело: складено автором на основі даних [38; 39].

Таблиця Т.8 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії PepsiCo, млн
дол. США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	12,31	14,01	14,38
Операційний дохід (попередній рік)	11,86	12,31	14,01
Витрати на реалізацію, загальні	40,34	41,74	41,44
Загальний капітал	17,27	18,64	18,17
Загальні активи	92,19	100,50	99,47
Загальна сума зобов'язань	74,91	81,86	81,30
Сума оборотних активів	21,54	26,95	25,83
Загальна сума поточних зобов'язань	26,79	31,65	31,54
Чистий дохід	8,91	9,07	9,58
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	32,95	34,95	35,24

Джерело: складено автором на основі даних [40; 41].

Продовж. дод. Т

Таблиця Т.9 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Burberry, млн дол. США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	523,00	634,00	418,00
Операційний дохід (попередній рік)	414,00	523,00	634,00
Витрати на реалізацію, загальні	831,00	912,00	959,00
Загальний капітал	1,62	1,54	1,15
Загальні активи	3,70	3,69	3,37
Загальна сума зобов'язань	2,08	2,15	2,22
Сума оборотних активів	2,04	1,86	1,42
Загальна сума поточних зобов'язань	804,00	829,00	857,00
Чистий дохід	396,00	490,00	270,00
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	1,48	1,56	1,60

Джерело: складено автором на основі даних [44, 45].

Таблиця Т.10 – Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності компанії Christian Dior , млн дол. США

Вихідні дані	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Операційний дохід (поточний рік)	20,99	22,67	19,16
Операційний дохід (попередній рік)	17,10	20,99	22,67
Витрати на реалізацію, загальні	24,99	26,88	27,92
Загальний капітал	54,31	60,29	66,85
Загальні активи	131,95	140,87	146,34
Загальна сума зобов'язань	77,64	80,58	79,49
Сума оборотних активів	40,09	43,92	47,66
Загальна сума поточних зобов'язань	31,57	33,16	33,72
Чистий дохід	5,80	6,30	5,21
Витрати на продаж/загальні/адміністративні, загалом	33,18	36,49	37,23

Джерело: складено автором на основі даних [46, 47].

Додаток У

Таблиця У.1 – Фінансово-економічні показники компанії Volkswagen за 2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	10,05	9,13	8,54
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,32	0,31	0,31
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,46	0,46	0,45
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,58	0,58	0,56
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,07	0,07	0,05
Рентабельність продажів, %	149,24	145,76	201,90
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	68,62	285,53	-253,77

Джерело: складено автором на основі даних [18; 19].

Таблиця У.2 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Volkswagen за 2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	4,02	3,65	3,42
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,40	0,40	0,39
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	64,83	93,91	39,18
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [18; 19].

Продовж. дод. У

Таблиця У.3 – Фінансово-економічні показники компанії Toyota за 2022–2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	11,57	8,64	14,67
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,40	0,39	0,39
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,67	0,65	0,64
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,59	0,59	0,63
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,12	0,09	0,14
Рентабельність продажів, %	105,11	110,96	108,29
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	35,57	- 124,90	15,08

Джерело: складено автором на основі даних [20; 21].

Таблиця У.4 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Toyota за 2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	4,63	3,46	5,87
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,48	0,47	0,49
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	43,87	23,57	42,18
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [20; 21].

Продовж. дод. У

Таблиця У.5 – Фінансово-економічні показники компанії Tesla за 2022–2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	22,59	11,24	9,55
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,56	0,60	0,60
Коефіцієнт платоспроможності (1)	1,26	1,48	1,52
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	1,12	1,15	1,21
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,31	0,30	0,12
Рентабельність продажів, %	109,05	59,29	108,01
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	9,00	-17,48	-69,31

Джерело: складено автором на основі даних [22; 23].

Таблиця У.6 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Tesla за 2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	9,04	4,50	3,82
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,86	0,93	0,93
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	41,61	19,49	30,26
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [22; 23].

Продовж. дод. У

Таблиця У.7 – Фінансово-економічні показники компанії Nike за 2022–2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	26,46	20,45	23,77
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,38	0,37	0,38
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,61	0,60	0,61
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	1,13	1,07	1,07
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,21	0,20	0,22
Рентабельність продажів, %	110,40	116,67	118,49
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	-72,01	-59,61	53,17

Джерело: складено автором на основі даних [24; 25].

Таблиця У.8 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Nike за 2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	10,58	8,18	9,51
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,67	0,64	0,65
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	30,77	34,82	51,29
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [24; 25].

Продовж. дод. У

Таблиця У.9 – Фінансово-економічні показники компанії Adidas за 2022–2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	5747,03	2490,22	11,35
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,26	0,27	0,28
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,36	0,38	0,40
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,79	0,75	0,81
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	52,17	-7,65	64,18
Рентабельність продажів, %	111,44	-373,33	0,17
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	0,03	-0,05	-0,08

Джерело: складено автором на основі даних [26; 27].

Таблиця У.10 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Adidas за 2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	2298,81	996,09	4,54
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	8,26	-0,72	10,08
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	41,24	-138,14	0,05
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [26; 27].

Продовж. дод. У

Таблиця У.11 – Фінансово-економічні показники компанії Рума за 2022–2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	7,56	13,13	12,88
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,37	0,39	0,40
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,60	0,64	0,66
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,99	0,97	1,00
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,08	0,08	0,07
Рентабельність продажів, %	181,05	198,75	212,11
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	135,04	- 135,92	- 533,86

Джерело: складено автором на основі даних [28; 29].

Таблиця У.12 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Рума за 2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	3,02	5,25	5,15
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,60	0,60	0,62
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	85,89	54,51	3,74
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [28; 29].

Продовж. дод. У

Таблиця У.13 – Фінансово-економічні показники компанії Samsung Electronics за 2022–2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	22,82	3,64	17,54
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,79	0,80	0,78
Коефіцієнт платоспроможності (1)	3,79	3,94	3,58
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	2,33	2,12	2,02
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,25	0,07	0,15
Рентабельність продажів, %	79,26	45,37	97,34
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	-28,06	-6,02	8,82

Джерело: складено автором на основі даних [30; 31].

Таблиця У.14 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Samsung Electronics за 2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	9,13	1,46	7,02
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	1,86	1,80	1,69
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	25,40	15,94	37,25
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [30; 31].

Продовж. дод. У

Таблиця У.15 – Фінансово-економічні показники компанії Apple за 2022–2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	53,43	53,38	58,58
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,14	0,18	0,16
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,17	0,21	0,18
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,45	0,49	0,50
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,74	0,68	0,61
Рентабельність продажів, %	119,67	117,84	131,45
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	23,71	-46,55	26,52

Джерело: складено автором на основі даних [32; 33].

Таблиця У.16 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Apple за 2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	21,37	21,35	23,43
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,35	0,37	0,35
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	47,60	37,08	52,35
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [32; 33].

Продовж. дод. У

Таблиця У.17 – Фінансово-економічні показники компанії Lenovo за 2022–2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	4,99	4,75	4,23
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,12	0,16	0,16
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,14	0,18	0,19
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,74	0,70	0,69
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,07	0,07	0,04
Рентабельність продажів, %	146,38	152,03	197,21
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	125,12	-108,21	-117,10

Джерело: складено автором на основі даних [34; 35].

Таблиця У.18 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Lenovo за 2022– 2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	2,00	1,90	1,69
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,34	0,34	0,34
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	71,68	41,10	56,57
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [34; 35].

Продовж. дод. У

Таблиця У.19 – Фінансово-економічні показники компанії McDonald's за 2022–2024
рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	103,91	107,46	105,73
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	-0,12	-0,08	-0,07
Коефіцієнт платоспроможності (1)	-0,11	-0,08	-0,06
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,10	0,13	0,08
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,14	1,06	1,79
Рентабельність продажів, %	167,80	138,69	144,13
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	60,26	9,68	128,51

Джерело: складено автором на основі даних [36; 37].

Таблиця У.20 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії McDonald's за
2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	41,56	42,98	42,29
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,15	0,17	0,26
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	70,52	52,67	71,32
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [36; 37].

Продовж. дод. У

Таблиця У.21 – Фінансово-економічні показники компанії Starbucks за 2022–
2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	18,62	21,17	19,40
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	-0,31	-0,27	-0,24
Коефіцієнт платоспроможності (1)	-0,24	-0,21	-0,19
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,19	0,20	0,18
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,47	0,56	0,55
Рентабельність продажів, %	135,42	133,98	136,43
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	-100,53	26,38	-73,30

Джерело: складено автором на основі даних [38; 39].

Таблиця У.22 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Starbucks за
2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	7,45	8,47	7,76
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,00	0,03	0,04
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	36,03	53,27	40,22
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [38; 39].

Продовж. дод. У

Таблиця У.23 – Фінансово-економічні показники компанії PepsiCo за 2022–2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	30,51	33,57	34,70
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,19	0,19	0,18
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,23	0,23	0,22
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,29	0,33	0,32
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,41	0,34	0,37
Рентабельність продажів, %	138,16	154,41	150,14
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	162,16	45,08	207,78

Джерело: складено автором на основі даних [40; 41].

Таблиця У.24 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії PepsiCo за 2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	12,21	13,43	13,88
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,27	0,27	0,27
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	73,82	63,44	84,64
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [40; 41].

Продовж. дод. У

Таблиця У.25 – Фінансово-економічні показники компанії Louis Vuitton за 2022–
2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	84,10	84,76	70,13
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,42	0,44	0,46
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,73	0,77	0,87
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,51	0,54	0,59
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,35	0,35	0,26
Рентабельність продажів, %	149,20	150,13	156,01
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	15,01	35,86	-20,34

Джерело: складено автором на основі даних [42; 43].

Таблиця У.26 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Louis Vuitton за
2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	33,64	33,91	28,05
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,50	0,53	0,56
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	57,31	60,57	54,87
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [42; 43].

Продовж. дод. У

Таблиця У.27 – Фінансово-економічні показники компанії Burberry за
2022– 2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	62,94	69,52	43,59
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,44	0,42	0,34
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,78	0,72	0,52
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,98	0,87	0,64
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	194,59	263,02	189,61
Рентабельність продажів, %	132,07	129,39	154,81
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	7,64	8,23	-4,45

Джерело: складено автором на основі даних [44; 45].

Таблиця У.28 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Burberry за 2022–
2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	25,17	27,81	17,43
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	29,82	40,03	28,88
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	49,94	49,03	56,66
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [44; 45].

Продовж. дод. У

Таблиця У.29 – Фінансово-економічні показники компанії Christian Dior за 2022–
2024 рр.

Розрахункові показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Рентабельність товару, %	83,98	84,35	68,64
Коефіцієнт автономії (більше 0,5)	0,41	0,43	0,46
Коефіцієнт платоспроможності (1)	0,70	0,75	0,84
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (більше 0,2)	0,52	0,55	0,60
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,14	0,14	0,11
Рентабельність продажів, %	362,01	359,61	367,95
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	14,97	37,63	-18,58

Джерело: складено автором на основі даних [46; 47].

Таблиця У.30 – Критерії оцінки конкурентоспроможності компанії Christian Dior за
2022–2024 рр.

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства (Ев)	33,59	33,74	27,46
Значення критерію фінансового положення підприємства (Фп)	0,47	0,49	0,53
Значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку (Ез)	136,04	138,32	133,54
Значення критерію конкурентоспроможності товару (Кт)	1	1	1

Джерело: складено автором на основі даних [46; 47].