

## **26. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КОМПАНІЇ «APPLE»**

**А.В. Правдива**

*Національний університет харчових технологій*

Сьогодні важливим чинником високоефективного розвитку підприємств в умовах ринкової економіки є удосконалення і використання дієвих організаційно-економічних важелів управління конкурентоспроможністю, що виступає запорукою виживання, досягнення підприємством ринкового успіху.

В сучасних умовах господарювання перевага в ресурсах є необхідною для забезпечення оперативної ефективності і подальшого розвитку підприємства. Тому важливим напрямком формування та розвитку конкурентних переваг є розробка ефективного механізму їх оцінювання, який базуватиметься на унікальному позиціонуванні компанії, орієнтації на унікальні види діяльності. Саме це дасть змогу забезпечити довгострокові конкурентні переваги, ефективно використовувати та розвивати на довгострокову перспективу потенціал підприємства.

Прикладом передової компанії із високим розвитком конкурентних переваг можна цілком вважати американську компанію «Apple», яка проектує та виробляє побутову електроніку, програмне забезпечення та комерційні сервери. Конкурентними перевагами компанії «Apple» перш за все можна назвати: великі фінансові можливості, що дозволяє компанії бути на крок попереду конкурентів; ретельне відстеження попиту на ринку цифрових технологій і вміння

швидко запропонувати споживачеві те, чого він потребує; серйозний підхід до бізнесу, що гарантує високий рівень репутації компанії; уміння підбирати лише високопрофесійних співробітників у свій штат; представлення будь-якого нового продукту як нескладного у використанні для споживача, а також як елемент іміджу людини або компанії.

Apple є найдорожчою корпорацією у світі: станом на 10 листопада 2013р. вартість бренду за версією журналу «Forbes» становила \$104,3 млрд. – це майже вдвічі вище, ніж вартість бренду Microsoft (\$56,7 млрд.). Тім Кук – керівник компанії станом на червень 2014р. відкрито заявив: що капіталізація компанії становить більше \$550 млрд. Кількість працівників компанії – близько 80 тис.осіб. На березень 2013р. компанія керувала 406 роздрібними магазинами Apple Store в 13 країнах світу (США, Велика Британія, Японія, Канада, Китай, Швейцарія та ін.)[1].

Наступним кроком компанії Apple деякі аналітики називають створення потужного теле- або відео сервісу та захоплення частини даного ринку, який зможе кинути виклик колу основним конкурентам вже на початку 2015-2016 рр., оскільки набирає все більшу і більшу популярність відеоплатформа Netflix.

Apple на офіційному сайті відкрито заявляє про рекордні результати за перший квартал 2014 року. Найвищі показники доходу і прибутку в історії призвели до зростання прибутку на акцію до 48%.

Компанія Apple відкрито оголошує, що кількість попередніх замовлень моделей на iPhone 6 і iPhone 6 Plus – найбільш значиме оновлення iPhone в історії – перевищило чотири мільйони замовлень всього за 24 години.

Компанія Apple оголосила прогностні фінансові показники за перший квартал 2015 фінансового року: дохід компанії склав \$74600 млн. США, а чистий прибуток – \$18 млрд., або \$3,06 на одну акцію.

Для порівняння, дохід компанії за той же квартал минулого року склав \$57,6 млн., а чистий квартальний прибуток – \$13,1 млрд., або \$2,07 на одну акцію. Валовий квартальний прибуток за планами на 2015 рік складатиме 39,9% порівняно з 37,9% 2014 роком.

Міжнародні продажі склали 65% у 2014 році від квартального доходу. Такі результати були досягнуті завдяки рекордному в історії компанії доходу від продажів iPhone і Mac, а також рекордним показникам App Store.

Прогнози компанії Apple на другий квартал 2015р. фінансового року: дохід на рівні від \$52 млрд. до \$55 млрд. Валовий квартальний

прибуток на рівні від 38,5 % до 39,5%. Операційні витрати на рівні від \$5,4 млрд. до \$5,5 млрд. Інші доходи у розмірі \$350 млн. [2].

Слід зазначити, що міжнародна компанія Apple має конкурентні переваги вищого порядку (патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів, висока репутація, заснована на посиленій маркетинговій діяльності, тісні зв'язки з клієнтами), що дають можливість впевнено і прибутково триматися на світовому ринку. Продукцію купують майже всі країни світу, а споживачі задоволені високою якістю і зручністю товарів. Не дарма Стів Джобс говорив: «Ми повинні створити такий товар, який зробить нашого споживача з ним як єдине ціле».

З упевненістю можна сказати, щоб досягти таких переваг, потрібні великі навички й здібності – спеціалізований і високопрофесійний персонал, відповідне технічне оснащення і в багатьох випадках – тісні зв'язки з головними клієнтами. По-друге, переваги високого порядку формуються за умови дострокових та інтенсивних капіталовкладень у виробничі потужності, у спеціалізоване навчання персоналу або в маркетинг.

Отже, компанія Apple є як еталон для інших компаній, що спеціалізуються на виготовленні товарів даної галузі. Сучасним менеджерам варто постійно відслідковувати практики ведення бізнесу провідних компаній світу, наприклад Apple, для досягнення високих показників роботи вітчизняних підприємств.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Офіційний веб-сайт компанії: <http://www.apple.com>.
2. Ресурси відкритого доступу [Електронний ресурс] // Електронний журнал «Кореспондент.net». К., сор. 2002—2015. <http://ua.korrespondent.net/business/companies/3471931-Apple>