

Проведенная работа по разработке получения сульфата калия из отхода производства ОАО «Могилевхимволокно» показала, что цех по производству сульфата калия будет иметь следующие технико-экономические показатели.

**Таблица – Сводная таблица технико-экономических показателей**

Наименование показателей	Значения
Общий объем производства продукции в натуральном выражении, т	700,49
Товарная продукция в действующих ценах, руб.	1120784
Производительность труда 1-го работающего, руб./чел.	124531,56
Полная себестоимость единицы продукции, руб.	808,17
Прибыль от реализации продукции, руб.	367871,44
Чистая прибыль, руб.	301654,58
Капитальные вложения, руб.	220992,48
Рентабельность продукции, %	64,98
Срок окупаемости, лет	0,73

Резюмируя вышеизложенное необходимо отметить, что при продаже продукции по цене 1600 руб. рентабельность составила 64,98%, а чистая прибыль от реализации продукции 301654,58 руб., при этом окупаемость проектируемой линии будет 0,73 года, что подтверждает эффективность реализации данного проекта.

УДК 656.17

Студ. Е. Г. Федарович, А. В. Бука

Науч. рук. ассист. И. С. Ивановская

(кафедра организации производства и экономики недвижимости, БГТУ)

## **ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В настоящее время, в условиях глобальной торговли для ТНК возрастает сложность управления производственными процессами и, следовательно, на первый план выходит задача своевременного технологического совершенствования своей продукции для сохранения конкурентоспособности. От национальных правительств стран, создающих ГЦДС (глобальные цепочки добавленной стоимости), требуется создание условий для устойчивого развития национальной инновационной системы. А перед правительствами стран, принимающих ГЦДС, возникает необходимость очень четкого понимания тех задач национального экономического

развития, которые решаются с помощью НДС, и наращивания специальных компетенций, которые бы позволяли стране эффективно участвовать в глобальном разделении труда в новых складывающихся условиях.

Смартфоны – это сотовые телефоны, операционная система которых позволяет потребителям использовать самые разные мобильные приложения. Их производство осуществляется в глобальных цепочках создания стоимости, которые состоят из множества производителей, пользующихся услугами широкого спектра поставщиков коммуникационных технологий, компонентов и программного обеспечения [1]. Смартфоны состоят примерно из 1500–2000 деталей. Самая дорогая деталь, на которую приходится до 20 % общих затрат, – это сенсорный экранный модуль. В порядке убывания наиболее дорогими компонентами являются: процессор, оперативная и флеш-память, корпус, камера, батарея, печатная плата, датчики и сборка.

В данной работе будет рассмотрена глобальная цепочка создания стоимости, в которой производятся смартфоны, так же модель прироста стоимости при производстве смартфонов.

С точки зрения доли потребительского рынка лидерами в области производства смартфонов являются лишь несколько компаний. Однако, чтобы разработать и выпустить смартфон, необходимы усилия разветвленной сети фирм, занимающихся производством электроники и программного обеспечения. Размер этой отрасли увеличился: если в 2007 г. число проданных устройств составило 125 млн, то в 2016 г. этот показатель достиг 1,5 млрд, а общая рыночная стоимость таких устройств – 422 млрд долл. США. Число пользователей в мире сегодня составляет 5,8 млрд [1].

Глобальная цепочка создания стоимости по производству смартфонов состоит из стандартных этапов, таких как исследования и разработки (НИОКР), дизайн, производство, сборка, маркетинг, дистрибуция и продажи.

Оценка прироста стоимости на уровне продукта и фирмы позволяет максимально приблизиться к практической реализации концепций остаточного расчета по глобальной цепочке создания стоимости и прибыли от использования нематериальных активов. Использование этого подхода позволяет прийти к выводу о том, что фирмы-лидеры и поставщики наиболее высокотехнологичных компонентов получают существенную часть стоимости, создаваемой при продаже этих трех топовых моделей телефонов [2].

Прирост стоимости на каждом этапе глобальной цепочки рассчитывается путем вычитания из продажной цены конкретного телефона стои-

мости закупленных промежуточных товаров и прямых трудовых издержек, понесенных на всех этапах цепочки, а также расходов на дистрибуцию [3]. Анализ розничных цен на смартфоны в разбивке показывает, что стоимость, получаемая фирмой-лидером, гораздо больше, чем совокупная стоимость или валовая прибыль любого из поставщиков: 283 долл. США у Apple и 71 долл. США у поставщиков; 228 долл. США у Samsung и 76 долл. США у поставщиков; и 188 долл. США у Huawei и 47 долл. США у поставщиков.

Результаты подчеркивают выгодное положение фирм-лидеров в целом и компании Apple в частности. На макроуровне в секторе электроники в период 2000–2014 гг. также наблюдался рост доли нематериальных активов в общей стоимости. Для определения прироста стоимости в качестве ориентира можно использовать следующие цифры: Apple получает 42 % розничной цены каждого проданного телефона (или 270 долл. США), Huawei – 42 % (203 долл. США) и Samsung – 33 % (221,76 долл. США). Продажная цена телефонов Huawei ниже, так как эта компания использует более дешевые компоненты, частично производимые ею самостоятельно через дочернюю компанию Hi-Silicon. Это также обусловлено стратегией ценообразования компании, так как она конкурирует со множеством производителей телефонов на платформе Android. На приросте стоимости Samsung негативно сказывается зависимость компании от розничных продавцов и мобильных операторов при продаже своей продукции. Размер выплат за информационные системы третьим сторонам варьируется и составляет 34 долл. США с каждого телефона Samsung, 32 долл. США с телефона Apple и 24 долл. США с телефона Huawei. Далее при проведении анализа эти расходы вычитаются, что позволяет определить прирост стоимости, получаемый фирмой-лидером. Но с точки зрения более широкого анализа эти суммы важны, так как они представляют собой важную часть прибыли от нематериальных активов в глобальной цепочке создания стоимости, которую в данном случае получают владельцы сотовых технологий.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Audenrode, M.V., J. Royer, R. Stitzing and P. Säskilahti (2017). Over-Declaration of Standard-Essential Patents and Determinants of Essentiality. SSRN, April 12, 2017.
2. Boston Consulting Group (BCG) (2017). The Most Innovative Companies 2016. Boston, MA: Boston Consulting Group.
3. Credit Suisse (2016). The Wireless View 2016: Smartphones – The Wireless Slowdown. Global (Americas, Europe and Taiwan) Equity Research.