

ния: увеличение доли расходов на товары длительного пользования и услуги говорит о повышении уровня жизни, тогда как высокая доля расходов на продовольствие указывает на ограниченность доходов [2].

Розничный товарооборот тесно связан с динамикой доходов населения. Рост номинальных и реальных располагаемых доходов приводит к увеличению объемов розничной торговли и стимулирует развитие внутреннего рынка. Таким образом, товарооборот выступает не только результатом экономической активности, но и фактором, влияющим на другие показатели: доходы от реализации формируют прибыль, которая затем используется для выплаты заработной платы и инвестиций в развитие. Для работников рост товарооборота означает стабильность занятости и возможность получения премий при выполнении планов, а для собственников — укрепление рыночных позиций.

Важно учитывать, что абсолютные показатели товарооборота не всегда сопоставимы между периодами из-за инфляции и сезонности. Поэтому для анализа уровня жизни применяются индексы физического объема розничного товарооборота, позволяющие выделить реальную динамику потребления. Например, рост товарооборота за счет ценового фактора не свидетельствует о повышении уровня жизни, тогда как увеличение физического объема продаж указывает на рост потребительской активности.

Источники

1. Кармызов, А. В. Направления фискального стимулирования реализации товаров отечественного производства / А. В. Кармызов // Вестник Белорусского государственного экономического университета. — 2021. — № 3 — С. 73–80.

2. Белстат: розничный товарооборот в январе — августе вырос на 8,5 % // SB.BY. Беларусь сегодня. — URL: <https://www.sb.by/articles/belstat-roznichnyu-tovarooborot-v-yanvare-avguste-vyros-na-8-5.html#:~:text=1333> (дата обращения: 26.11.2025).

В. А. Рыжиков
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — **Е. А. Андрос**

КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ APPLE: СУЩНОСТЬ, МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

В современных условиях для разработки долгосрочной системы решений используется корпоративная стратегия. Компания Apple являлась первой компанией, достигшей капитализации рынка

в 3 трлн долл. США в 2023 г. благодаря эффективной корпоративной стратегии, фокус которой был направлен на инновации в продукте, вертикальную интеграцию, развитие сервисного сегмента App Store, iCloud, Apple Music и др., что свидетельствует о грамотном распределении ресурсов, чем и занимается корпоративная стратегия [1].

Сущность корпоративной стратегии: формулирует на уровне корпорации такие цели, как рост, интеграция, диверсификация. Компания Apple достигла капитализации рынка в 4,18 трлн долл. США в 2025 г., рост акций компании связан с повышенным спросом на модели iPhone и iPad. Стратегия Apple ориентирована на премиальный продуктовый портфель, экосистему сервисов и контролируруемую интеграцию аппаратного и программного обеспечения; это обеспечивает высокую рентабельность и устойчивый денежный поток [2].

Механизмы разработки стратегии опираются на стратегический анализ: оценку внешней среды, PESTEL (современный PEST-анализ), конкурентный анализ внутреннего потенциала, матричные инструменты анализа BCG, GE/McKinsey, систему KPI, механизмы мотивации топ-менеджеров.

Управление изменениями и оценка эффективности оцениваются через финансовые метрики ROE, EVA, для ROE (рентабельность собственного капитала) хорошим считается показатель 15–20 % и выше [3].

Был проведен анализ корпоративной стратегии компании Apple. Для оценки были использованы: выручка (416,6 млрд долл. США, валовая маржа 46,91 %), рост сегмента сервисов (Apple intelligence, Apple health), рыночные индикаторы (капитализация в 4,18 трлн долл. США), доля рынка в ключевых сегментах. Также согласно отчету Counterpoint Research к 2025 г. глобальная доля поставок бренда достигнет 19,4 %, что впервые с 2011 г. сделает Apple крупнейшим в мире производителем смартфонов и позволит обогнать компанию Samsung, которая являлась лидером рынка более 10 лет. Стратегия Apple эффективна, она создала вокруг себя экосистему, которая удерживает своих клиентов благодаря контролю качества, постоянным инновациям, эффективной корпоративной стратегии [3].

Источники

1. *Зайнуллина, М. Р.* Программа дисциплины «Корпоративные стратегии: разработка и реализация» / М. Р. Зайнуллина, Т. Ф. Палей // Казанский (Приволжский) федеральный университет. — URL: <https://kpfu.ru/pdf/portal/oop/102410.pdf> (дата обращения: 30.11.2025).

2. *Singh, V.* Apple business strategy: plans that made it a multi-trillion dollar company / V. Singh // GreyB. — URL: <https://www.greyb.com/blog/apple-business-strategy> (date of access: 30.11.2025).

3. Global smartphone forecast for 2025: Apple set to surpass Samsung in shipments for the first time in 14 years // Counterpoint. — URL: <https://counterpointresearch.com/en/insights/Global-Smartphone-Forecast-for-2025> (date of access: 01.12.2025).