
198515, город Санкт-Петербург, п. Стрельна, улица Нижняя дорога, дом 2, литера У, пом.1
ОГРН 1217800030381 ИНН 7819043698 КПП 781901001

на 06.09.2023 г. № 06.09.2023/1
от _____

**ФГБОУ ВО
РЭУ имени Г.В. Плеханова**

ОТЗЫВ

на автореферат Волковой Екатерины Сергеевны на тему «Труд и добавленная стоимость в глобальных цепочках создания стоимости», представленный на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 5.2.1. Экономическая теория (экономические науки)

В своей работе Волкова К.С. рассказала, как субсидирование покупки реакторных мощностей и лояльная политика Китая по отношению к домашнему рынку светотехнической продукции увеличила выручку от производства чипов для светодиодов в 12 раз за декаду. В штуках рост должен быть ещё более впечатляющим.

Катерина исследовала, чем сейчас живёт российская светотехника от этапа попытки зайти в рынок выращивания кристаллов, до текущей роли «сборщика комплектующих».

Автор рассмотрела историю первичного передела отрасли — выращивание сапфировой подложки. Выяснила, как российское предприятие монокристалл теряет рыночную долю в 30% и почему это важная, но не самая капиталоемкая стадия производства.

Проследила за ценообразованием светодиода и что делают китайские производители, чтобы одержать победу в конкурентной борьбе. Это ясно показано на примере покупки кристаллов российскими производителями светодиодов, когда поставщик предлагает кристаллы дороже, чем готовый светодиод предлагает дистрибьютор.

В работе подчеркивается, что НИОКР в офисных светильниках, остаётся в рамках дизайна светильника. Небольшую долю я бы оставил на разработку светотехнических плат и схемотехнику блока-питания, но в масштабах производства, это скромные затраты и претендовать на наукоемкость и ноу-хау они не могут.

198515, город Санкт-Петербург, п. Стрельна, улица Нижняя дорога, дом 2, литера У, пом.1
ОГРН 1217800030381 ИНН 7819043698 КПП 781901001

Наценка в 50-100% на каждом этапе вызывает сомнения, в этом случае цена продажи оказалась бы выше цены производства в 8-16 раз. Вместе с тем оценка конечной цены в 4-6 дороже себестоимости верная.

Хорошо иллюстрируется торговая сила перепродавцов, которые забирают большую часть наценки производителей. Это хорошо для логистики и доступности товара, но плохо для развития производства.

Сравнение зарплат рабочих, продавцов и инженеров демонстрирует единственное конкурентное преимущество, которое используют в России.

Автор провёл анализ отрасли, полнее и объективнее которого на рынке светотехники я не встречал. Цифры по зарплатам, которые обсуждаются в работе, вызывают шок. Со своей стороны, российский уровень зарплат — подтверждаю.

Благодарю автора за отношение к деталям и скрупулезность в поиске и проверке фактов. Искренне верю, что работа принесёт пользу в развитии производства и справедливом распределении добавленной стоимости.

Директор по развитию

Рудис Андрус Альгисович

Генеральный директор

Дербенёв Р.А.

