

*Оу Дасы  
магистрант,  
кафедра экономической теории и менеджмента  
Московский педагогический  
государственный университет,  
Институт социально-гуманитарного образования,  
Россия, Москва*

**ОЦЕНКА ТРЕНДА РАЗВИТИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ  
КОМПАНИИ HUAWEI**

*Аннотация.* Перенос сложившихся тенденций в будущее требует использования адекватных исходных данных и соответствующих инструментов. Среднегодовые приросты, а также регрессионный анализ только линейной зависимости для экстраполяции в современных условиях не достаточен. Методы исследования: динамические ряды, регрессионный анализ, временной тренд. Результаты свидетельствуют: для описания генеральной тенденции развития продаж компании Huawei в 2015-25 гг. лучше других подходит логарифмическая функция. Получено соответствующее уравнение регрессии, которое может быть использовано для прогнозирования выручки компании на предстоящие периоды, методом экстраполяции.

*Ключевые слова:* объем продаж, временной тренд, прогнозирование, экстраполяция, компания Huawei.

*Ou Dasi  
master's student,  
Department of Economic Theory and Management  
Moscow State Pedagogical University,  
Institute of Social and Humanitarian Education,  
Russia, Moscow*

## HUAWEI'S SALES DEVELOPMENT TRENDS ASSESSMENT

***Abstract.** Transferring existing trends into the future requires the use of adequate source data and tools. Regression analysis of a linear relationship alone is insufficient for extrapolation in today's conditions. Research methods: dynamic series, regression analysis, and time trend. The results indicate that the logarithmic function is best suited to describe the general trend in Huawei's sales development in 2015-2025. A corresponding regression equation was obtained, which can be used to forecast the company's revenue for future periods using extrapolation.*

***Keywords:** sales indicators, general trend, forecasting, extrapolation, Huawei.*

Многие современные, в том числе крупные технологические, компании практикуют прогнозирование объемных показателей несколькими методами одновременно, получая диапазон возможных значений. При этом простейшая экстраполяция тенденций на основе среднегодовых приростов не всегда позволяет получить наиболее вероятные значения доходов и прибыли.

Отдельные исследователи рекомендуют использовать для этих целей результаты сравнения нескольких трендов, таких как линейный, степенной, и др. Так, А.С. Семернева, Т.А. Тарабарина исследовали возможности метода экстраполяции выручки, на базе изучения сложившихся устойчивых тенденций, и переносе их в будущее. Авторы справедливо отмечают, что анализируемый процесс при этом должен быть устойчиво динамическим, и обладать инерционностью [2].

А.С. Косинов, Е.А. Дегтярева рассмотрели различия показателей среднегодового абсолютного прироста, линейного, полиномиального и степенного трендов для прогнозирования финансовых показателей одной из российских технологических компаний [1].

В данной статье нами предпринята попытка оценки тренда развития объемов продаж крупной китайской технологической компании Huawei.

Несмотря на санкции недружественных государств, компания Huawei в 2025 г. продемонстрировала прирост доходов. Ее выручка за весь год составила 881 миллиардов юаней (или 127 миллиардов долларов США), став второй по величине в истории компании, после предыдущего «пика» 2020 года (891 миллиард юаней). Выручка за весь 2025 год увеличилась на 2,2%, а за первое полугодие – на четыре процента (год к году). Второе полугодие оказалось сложнее по наращиванию доходов [3].

Показательно, что Huawei вернула себе первое место на китайском рынке смартфонов (с долей 16,4%), опередив Apple (16,2% рынка). Но прибыль в 2025 г. снизилась на треть – это негативный для инвесторов и менеджмента компании факт. В ходе анализа установлена одна из причин снижения финансовых результатов – высокие и растущие расходы на НИОКР (97 миллиардов юаней, 22,7% к выручке). Прирост этих расходов составил 9% (год к году), в том числе на цели разработки чипов, автомобилей, приложений искусственного интеллекта.

Нами предпринята попытка оценки тенденций роста выручки компании в 2015-25 гг. (рис. 1).

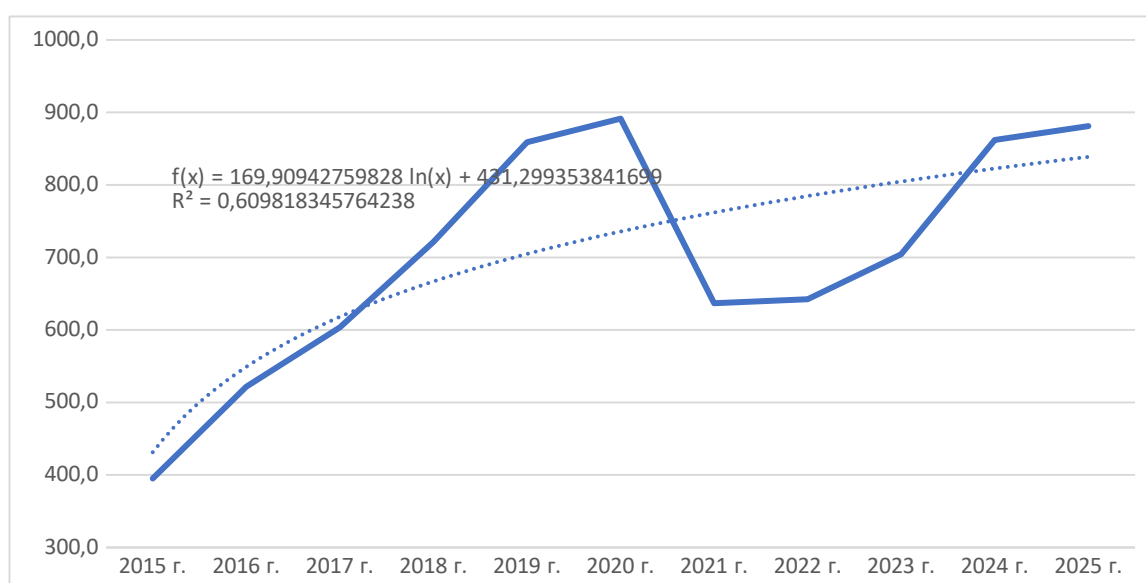


Рисунок – тренд развития выручки компании Huawei в 2015-25 гг. (рассчитано автором по: [3]; суммы в млрд юаней)

Методом итераций нами оценена величина достоверности аппроксимации. Получены коэффициенты, характеризующие соответствие динамического ряда по таким зависимостям как:

- экспоненциальная – 0,45;
- линейная – 0,45;
- логарифмическая – 0,61;
- полиномиальная – 0,56;
- степенная – 0,58.

Логарифмическая зависимость оказалась наиболее адекватной фактическим данным за девять последних лет ( $R^2 = 0,6098$ ). Поэтому для целей прогнозирования выручки мы считаем целесообразным использовать уравнение регрессии вида:

$$y = 169,91 \ln(x) + 431,3 \quad (1),$$

где  $Y$  – выручка компании за год (млрд юаней)

$x$  – номер периода (2015 = 1, 2027 = 13).

На следующем этапе анализа мы планируем с помощью полученного уравнения регрессии и сценарного метода рассчитать значения выручки по трем сценариям: а) по тенденции; б) шоковый; в) усредненный.

### **Использованные источники**

1. Косинов, А. С. Прогнозирование финансовых показателей деятельности компании на основе трендовых моделей / А. С. Косинов, Е. А. Дегтярева // Новая наука и формирование интегративно-целостного мышления. – Казань : Индивидуальный предприниматель Кузьмин Сергей Владимирович, 2017. – С. 131-134. – EDN ZRFWIR.
2. Семернева, А. С. Методы планирования выручки предприятия: эвристические методы, анализ временных рядов, метод экстраполяции, метод анализа цикличности и эконометрические модели / А. С. Семернева, Т. А. Тарабарина // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики : Труды Юбилейной XX Всероссийской с международным участием научно-практической конференции, Симферополь - Гурзуф, 11–13 ноября 2021 года. – Симферополь: Издательский дом КФУ, 2021. – С. 150-152. – EDN ROVIUG.
3. Официальный сайт Huawei [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.huawei.com/en/bond-investor-relations/financial-highlights> (дата обращения: 12.03.2026)