

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

О.В. Демьянова,

доцент кафедры экономики производства Казанского (Приволжского) федерального университета,
доктор экономических наук
89053185835@mail.ru

Е.В. Рунова,

доцент Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации,
кандидат экономических наук, доцент

С.Д. Вдовина,

доцент кафедры экономики производства Казанского (Приволжского) федерального университета,
кандидат экономических наук

Д.Р. Садыкова,

магистрант Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета

Статья посвящена анализу подходов к добавленной стоимости, изучению особенностей ее формирования, исторических предпосылок и методик управления ею. В статье изложен авторский взгляд на концепции добавленной стоимости, даны их характеристики и определены основные ее элементы.

Ключевые слова: цепочки создания стоимости, добавленная стоимость, ценность продукта, виды добавленной стоимости

УДК 330.8

В условиях всеобщей информатизации и интеллектуализации всех аспектов и видов деятельности современного общества возрастает роль добавленной стоимости как конкурентного преимущества страны, региона, организации на международной арене. Чем выше добавленная стоимость, созданная в процессе производства и реализации товара или услуги, тем эффективнее деятельность хозяйствующего субъекта.

Правительство России активно поддерживает данное направление, посредством нормативно-правового регулирования. Так, принята «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года», где в качестве одного из направлений усиления экономической безопасности страны предлагается «стимулирование и поддержка развития рынка инноваций, наукоемкой продукции и продукции с высокой добавочной стоимостью» [1]. В другом значимом документе — Государственной программе РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» одной из системных проблем, препятствующих развитию промышленности и ее выходу на инновационный путь развития, выделена такая проблема, как «недостаточность продукции с высокой долей добавочной стоимости» [2].

Таким образом, мы видим необходимость изучения экономической природы, основных тенденций, ключевых проблем и направлений роста производства товаров и оказания услуг с высокой добавленной стоимостью, что на сегодняшний день является особо актуальным и практически востребованным.

Под добавленной стоимостью мы понимаем приращение стоимости продукта или услуги, созданной хозяйствующим субъектом, к стоимости используемых им при производстве товаров или оказании услуг материальных ресурсов.

Изучение методологии создания добавленной стоимости позволило нам сформировать иерархию теорий, раскрывающих различные аспекты создания добавленной стоимости (рис. 1) [3].

Так, основополагающим подходом к созданию добавленной стоимости является производственный, именно в процессе производства с помощью использования факторов производства (труд, капитал, земля) создается добавленная стоимость. Производственный аспект создания добавленной стоимости берет свое начало с формирования теории о прибавочной (добавленной) стоимости классиками английской политической экономии А. Смитом и Д. Рикардо, которые провозгласили основным фактором создания добавленной стоимости труд наемных работников. Сей Ж.Б. в теории предельной производительности расширяет представление факторов, участвующих

в создании добавленной стоимости, добавляя фактор природы, и делает акцент на эффективности (предельной производительности) использования факторов в процессе создания добавленной стоимости. Кларк Б. подчеркивает, что участие труда, капитала и земли в образовании стоимости товара определяется их предельной производительностью — величиной создаваемого каждым фактором предельного продукта.

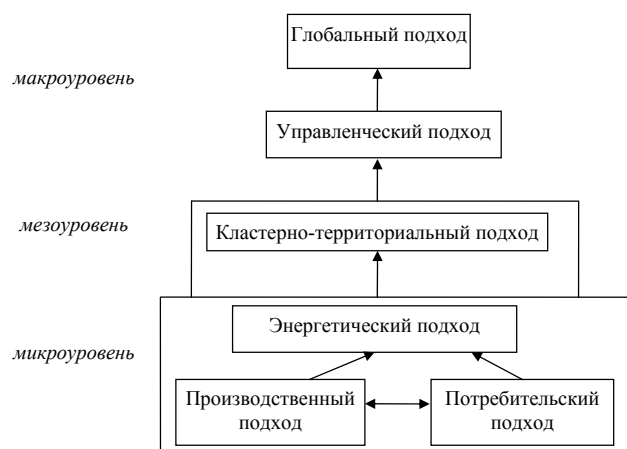


Рис. 1. Взаимосвязь подходов к созданию добавленной стоимости

По мере смены производственной парадигмы на рыночную, формирование рыночной инфраструктуры и появление нового типа потребителя, процесс создания добавленной стоимости расширяется потребительским подходом. На первое место выходит потребительская оценка товара и создание инструментов, формирующих спрос на конечные продукты.

Потребительский аспект, в основе которого величина добавленной стоимости складывается не из затрат труда, а из полезности (ценности), раскрывается в маргиналистской теории. В маргинализме добавленная стоимость формируется из новой стоимости, не зависит от необходимых трудовых затрат, а зависит от интенсивности потребления. К. Менгер выделяет два фактора создания добавленной стоимости: интенсивность индивидуальной потребности и редкость конкретного блага. Ф. Визер использует принцип предельной полезности для оценки стоимости издержек производства. Е. Бем-Баверк включает в расчет предельной полезности процент. Г. Госсен обращает свое внимание на то, что чем выше доступность продукта, тем

меньше его полезность. А. Маршалл, Ф. Эджуорт и А. Пигу раскрывают процессы создания добавленной стоимости через рыночный механизм формирования цен. Дж. Кларк утверждал, что оценки благу (товару) дают не индивидуумы, а группы покупателей. Кларк выделяет группы покупателей, которые оценивают ту или иную полезность, заключенную в данном товаре, и на основе этого показывает наличие многообразия полезностей у каждого товара. Опираясь на теорию услуг Ж.-Б. Сэя, Кларк выделяет четыре фактора производства: капитал в денежной форме, капитальные блага (средства производства и земля), деятельность предпринимателя и труд рабочих. Каждый из этих факторов, согласно Кларку, характеризуется специфической производительностью и создает доход.

Таким образом, развитие потребительской теории добавленной стоимости привело к тому, что доля реальной затраченной стоимости сводилась к минимуму, возрастала доля маркетинговых затрат и прибыли. По нашему мнению, данная оценка не отражает реальной стоимости продуктов, а только необоснованно ее увеличивает, делая непривлекательной для конечных потребителей. Однако, следует отметить, что такая ситуация характерна для товаров потребительского назначения [3].

Синтез производственного и потребительского подходов в единую цепочку генерации и потребления энергии позволил обозначить энергетический подход.

Энергетический подход к созданию добавленной стоимости раскрывается в трудах Подолинского С.А., Батушкова Н.Д., Геринга С., Трофимова А.И., Д-ра Штокмана, Орлова А.В. Подход рассматривает процессы добавленной стоимости через использование энергии в процессе создания и потребления продуктов. Образование же новой стоимости видится в существовании связи между добычей (получением) энергосодержащих продуктов и их расходом для изготовления готовых конечных продуктов [4].

Так, Орлов А. процесс получения эффективности как превышение результата над затратами раскрывает через превышение потенциальной энергии, которая направлена на получение продукта, и расходом кинетической энергии в результате потребления энергосодержащих продуктов [4].

А. Богданов делает вывод, что всякая организованная система (организм работника, организация коллектива, общества) сохраняется поскольку ее затраты и потоки энергии уравниваются усвоением энергии извне; а расти и развитие возможно когда первые перевешиваются вторыми [5].

Кластерно-территориальный подход рассматривает создание добавленной стоимости не в рамках отдельного производственного процесса или территории, а как некую систему связей между отраслями, фирмами и предпосылками конкурентоспособности конечной продукции.

Западная теория кластерного развития представлена трудами М.Портера, направляет внимание на процессы добавленной стоимости через создание кластеров — групп соседствующих и взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополнением друг друга. Центральным моментом создания кластера становится территориально-географическое сближение, резиденциальное объединение производств нескольких разных отраслей, между которыми возможна синергия и взаимно функциональные отношения (по типу поставщик-потребитель, разработка смежных решений и т.д.). Конкурентным преимуществом данного подхода стала возможность эволюции и изменения полномасштабных производственных систем, включающих институты образования, промышленности, науки, что и определило наличие в кластере институтов образования и науки, основных и вспомогательных производств, организаций, осуществляющих управленческую, экономическую, финансовую, правовую, маркетинговую деятельность. Таким образом, эффективно выстроенный кластер необходим для осуществления нового технопромышленного уклада [3].

Именно в таком формате, кластеры могут выступать основой эффективного экономического развития территории регионов и способствовать росту и качества эффективности развития государства в целом.

Новый технопромышленный уклад связан с кардинальным изменением институциональных условий деятельности людей, в основе которого лежит изменение основного типа собственности, связан с формирующимся типом собственности на трансферт, перенос технологий из одной области в другие и их использование.

М.Д. Дворциным была разработана специальная дисциплина — «Технодинамика», описывающая закономерности эволюции и изменения полномасштабных производственных систем, включающих институты образования, промышленности, науки [6]. Содержание технодинамики состоит в теории институциональной динамики, сфокусированной на анализе изменения технологий, определяющих условия создания новых промышленных систем в изменяющихся институциональных условиях. Согласно данной теории, основная тенденция перехода к новому технопромышленному укладу связана с кардинальным изменением институциональных условий деятельности людей, в основе которого лежит изменение основного типа собственности. Новый тип уклада связан с формирующимся типом собственности на трансферт, переносом технологий из одной области и использование этих технологий в другой области. Собственность на трансферт и на динамику технологий предполагает развитие института интеллектуальной собственности.

Громыко А.Ю. подчеркивает, что технологический трансферт осуществляется в особой «ауре», окутывающей актив или промышленную платформу — эту ауру образуют не информационные технологии в виде пресловутого ИТ, но эпистемические (исследующие процесс познания, «знаниевые») технологии, обеспечивающие возможность вычленять технологические решения, основанные на новых физических принципах и эффектах, определять условия их переноса в другие практико-промышленные зоны, именно здесь и будет формироваться 90% добавленной стоимости [6].

Чтобы на основе «знаниевых» практик технологии и новые технологические решения могли переноситься из одних областей промышленного производства в другие, необходимы специальные платформы, обеспечивающие подобный перенос. По мнению Громыко Ю.В. кластеры являются теми платформами, которые способны соединять фундаментальную практико-ориентированную науку, проектно-конструкторские разработки и новые высокотехнологические производства.

В российских условиях важным становится проработка методологии оценки способности производственно-инфраструктурных активов страны к освоению новых технологий, над созданием которых бьется весь мир.

Управленческий подход к цепочке добавленной стоимости, представленный современными теориями создания добавленной стоимости А.А. Томпсона, А.Дж. Стрикленда, Р. Каплински, Дж. Джереффи, Морриса, рассматривает цепочку добавленной стоимости в качестве инструмента управления бизнесом, основанного на описании полного ассортимента деятельности.

Особенностью современных теорий добавленной стоимости является системность факторов создания последней. Так, вся деятельность по созданию добавленной стоимости разделяется на основную (материально-техническое обеспечение, изготовление, доставка товара, продажи и маркетинг, обслуживание) и вспомогательную (НИОКР, управление людскими ресурсами, общее управление). При этом ряд ученых рассматривает цепочку ценностей исключительно только внутри компании (А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд), а ряд выходит за пределы компании, акцентируя особенности формирования цепочек на уровне отраслей и регионов (М. Портер, Р. Каплински, Дж. Джереффи, Моррис).

Анализ цепочки добавленной стоимости расширяет свое применение, рассматривая не только производственный процесс формирования материальной добавленной стоимости, но для оценки отношений между всеми действующими лицами внутри цепочки, а также для понимания экономических, социальных выгод и затрат при этих отношениях. Анализ цепочки добавленной стоимости определяет — где формируется самая большая добавленная стоимость, и относительную важность различных действующих лиц.

Конкурентное преимущество отрасли, которое выражается в качестве управления цепочками создания добавленной стоимости, возникает благодаря более выгодным условиям участия в этих цепочках.

Развивая концепцию Джереффи [7], можно определить три формы управления на основании принципов управления. Для эффективного управления в отрасли необходимы следующие формы управления:

— «законодательное управление» — установление основных правил, определяющих условия участия в отраслевой цепочке накопления стоимости;

— «контролирующее управление» — проверка выполнения деятельности и ее соответствия этим правилам;

— «исполнительное управление» — форма активного управления, которая обеспечит поддержку участников цепочки накопления стоимости в отношении выполнения этих правил.

Организация каждой формы управления в отрасли будет зависеть от ее ориентации на конечный рынок (потребительский или производственный). Так, ориентированные на покупателя цепочки являются характерными для трудоемких отраслей промышленности, таких, как обувное, мебельное производство, а также производство одежды и игрушек. Второй вид включает в себя цепочки, в которых основные производители, обладающие необходимыми технологиями, играют роль координаторов различных элементов управляемых производителями цепей. Здесь производители берут на себя ответственность за поддержку эффективной деятельности и поставщиков, и потребителей. Управляемые производителями цепи чаще характеризуются прямыми иностранными инвестициями, чем цепочки, ориентированные на покупателя.

Конкурентное преимущество отрасли, которое выражается в системности цепочек накопления стоимости, основано на эффективности функционирования всей цепочки, а не на отдельных ее составляющих. Следует заметить, что существует тенденция разъединения цепочек накопления стоимости и все более жесткого разделения труда, что является неизбежным процессом в условиях усиления роли знаний в процессе производства, возможности воздействия на конкурентоспособность путем повышения эффективности деятельности отдельных звеньев, становятся очень ограниченными.

Нарастание процессов глобализации, взаимозависимости экономик мира, усиливающаяся роль производственных сетей, глобальных покупателей и глобальных поставщиков, обуславливают появление в начале 2000-х годов концепции глобальных цепочек добавленной стоимости [8].

Новая концепция пытается определить важнейшие факторы проектирования и организации глобальных отраслей, формирует методологию и практические инструменты анализа и оценки цепочек добавленной стоимости и различных типов управления ими Bair J. [9], Gereffi G, Humphrey J., Sturgeon T. [10].

Развитие аутсорсинга, существенное снижение торговых, транспортных и коммуникационных издержек, ускоренное использование информационных технологий, позволили эффективно организовывать, координировать и мониторить все стадии создания стоимости, расположенные на большом удалении друг от друга.

Кондратьев В.Б. раскрывает идеи о том, что глобальное построение цепочек добавленной стоимости связано не только с технологическими и институциональными изменениями в мире, но и со структурными сдвигами в мировом спросе в последние десятилетия [11].

Высокие темпы роста азиатских стран стимулировали взрывной рост спроса и международной торговли. Сегодня Азия выступает не только как мировая фабрика, но и как генератор новых потребителей, предъявляющих спрос на широкий круг товаров и услуг.

Концепция глобальных цепочек стоимости разрабатывает методическую основу для принятия решений по уровню фрагментации производства, актуализирует вопросы оценки транзакционных издержек и издержек по координации. Размещая стадии производства в странах с более низкими издержками, компании одновременно больше тратят на услуги, необходи-

мые для его поддержания. Таким образом, существует определенный оптимальный уровень фрагментации, зависящий от уровня развития торговли и транзакционных издержек.

Мировой опыт показывает, что расширение глобальных цепочек добавленной стоимости не может продолжаться бесконечно. Это мобильный процесс, в котором могут меняться основные игроки.

К примеру, последствия финансового кризиса в мире, связанные со снижением объемов финансирования и ростом непредвиденных, в том числе по причине природных катаклизмов, издержек, провоцируют сжатие цепочек. Однако, постоянное обновление стратегий развития, совершенствование производственных моделей, появление новых точек роста в мировой экономике, наличие межстрановых различий в трудовых и капитальных издержках, будут актуализировать проектирование новых глобальных цепочек, изменения экономических политик государств.

Концепция сети создания добавленной стоимости, предложенная Бранденбургером и Нейлбуффом, отличается включением нового понятия в бизнесе — «комплементоры» (компании, которые производят сопутствующие, а не конкурирующие продукты — например, программное обеспечение сопутствует компьютерной технике).

Например, конкуренты и комплементоры взаимодействуют с потребителями и поставщиками. Покупатели взаимодействуют одновременно и с другими поставщиками. И если эти поставщики делают товары или услуги этой компании более ценными для покупателей, то эти компании являются комплементорами. Если они делают товары и услуги компании менее ценными, они являются конкурентами.

Также и в случае, когда поставщик компании продает свой продукт и другим покупателям. Эти другие покупатели могут быть или конкурентами, или комплементорами компании. Это зависит от того, как позиция этих покупателей сказывается на поставщике: становится ли его продукция или услуги дороже или дешевле для его рассматриваемой компании-потребителя. Все, что относится к покупателям, применяется и к поставщикам. И все, что относится к конкурентам, применяется обратным образом к комплементорам.

Важно помнить, что такие названия, как покупатель/потребитель, поставщик, конкурент или комплементор, обозначают ту роль, которую исполняет та или иная компания, причем одна и та же компания может одновременно выступать в нескольких ролях. Для того чтобы разработать и внедрить эффективную стратегию, компания должна понимать интересы всех четырех ролей, которые каждый игрок/участник может исполнять.

В то время как модель «Пять сил Портера» зачастую ассоциируется с вопросами конкуренции между пятью типами игроков в отрасли, Бранденбургер и Нейлбуфф прибавляют к модели Портера шестую силу, так называемых комплементоров. Эта шестая сила не является более важной, чем остальные пять, но все же важность ее значительна, хотя часто ее и недооценивают.

Еще одно различие между подходом Бранденбургера и Нейлбуффа и пятью силами заключается в том, что Портер сосредотачивает свое внимание на распределении добавленной ценности, в то время как подход Бранденбургера и Нейлбуффа обращает внимание как на распределение, так и на увеличение добавленной ценности.

Компании работают со своими покупателями, поставщиками и комплементорами для того, чтобы создать ценность (обоюдовыгодное сотрудничество). В то же время эти же компании находятся в конкурентной борьбе со своими покупателями, поставщиками, конкурентами и комплементорами для того, чтобы получить свою порцию при распределении ценности (победитель/проигравший). Такое сочетание конкуренции и кооперации Бранденбургер и Нейлбуфф называли «конперация».

Теория добавленной стоимости берет начало от английского ученого Адама Смита, который заложил основы трудовой теории стоимости, выпустив свой главный труд «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) [12]. «Стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама... на две части, из которых одна идет на оплату их за-работ-

ной платы, а другая— на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы» [13]. Прибыль предпринимателя (собственника) зависит от объема потребленного капитала, который был вложен в дело, и, при этом, не является оплатой труда.

Таким образом, капитал собственника при расходе делится на две части (рис.1):

– покупку средств производства (не служит источником добавленной стоимости, поскольку является неизменным в процессе производства товаров или услуг, входит в состав стоимости и, предполагает прошлый труд, который израсходован на приобретенные у поставщиков вещественные факторы (сырье, материалы и др.);

– заработную плату работников (является источником добавленной стоимости, следовательно, лежит в основе формирования доходов всех субъектов организации — акционеров, собственников земельных участков, кредиторов, работников).

В России понятие добавленной стоимости вошло в научный оборот с момента публикации трудов К.Маркса и Ф.Энгельса (с выпуском в 1867 г. первого тома «Капитала») [14].



Рис.2. Распределение добавленной стоимости в организации

Согласно теории К. Маркса о прибавочной стоимости, добавленную стоимость создают своим трудом наемные работники. При этом часть этой добавленной стоимости в виде заработной платы получают работники, а все остальное в качестве прибыли достается собственникам капитала.

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК 4) характеризует валовую добавленную стоимость как «разность между стоимостью выпуска продукции в основных ценах и стоимостью промежуточного потребления в ценах покупателя» [15].

Росстат определяет валовую добавленную стоимость «на уровне отраслей и секторов как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением. Термин «валовая» указывает на то, что показатель определен до вычета потребления основного капитала» [16].

Теория факторов производства Ж.Б. Сэя, изложенная в книге «Катехизис политической экономии» и изданная в 1833 г., говорит о том, что добавленную стоимость создают труд, земля и капитал. При этом источник всех наших доходов находится в производственных фондах [17].

Один из приверженцев этой теории — Дж. Б. Кларк в своем труде «Распределение богатства» утверждает, что «распределение дохода регулируется общественным законом и действует закон без сопротивления» [18], что говорит о том, что все факторы производства получили бы сумму богатства, которую создали сами. Это подводит нас к теории предельной производительности. Согласно ей предельный продукт любого из факторов производства будет уменьшаться, если масштабы вовлечения этого фактора в производство будут расти, но объемы других останутся неизменными.

Эти обе теории нашли свое отражение в концепции экономической добавленной стоимости, которая возникла в XVIII в. Именно в этот период появилось понятие «остаточного дохода», который показывал разницу между операционной прибылью и расходами на капитал. А. Маршалл в 1890 г. определил прибыль как разницу общих поступлений и процентов на капитал. Позже, благодаря Сковеллу, окончательно сформировалась концепция остаточного дохода и стала рассматриваться как дополнение к модели эффективности инвестиций. В результате концепция остаточного дохода не нашла широкого применения [19]. Концепция экономической добавленной стоимости, которая, по сути, является той же самой концепцией остаточного дохода, широко стала использоваться в оценке стоимости компаний. Концепция эконо-

мической добавленной стоимости (Economic Value Added — EVA) основывалась на том, что главной задачей компании является максимизация доходов. Другие методы, использовавшиеся ранее, не показывали связь между эффективностью деятельности и системой поощрений за эту эффективность со стоимостью для акционеров. В конце 80-х гг. прошлого века американская компания «Stern, Sewart and C°» во главе с Дж. Стерном и Б. Стюартом [20] предложила оценивать эффективность компании с помощью показателя экономической добавленной стоимости, позже зарегистрировали EVA как свой товарный знак. Ими были разработаны схемы поощрения менеджеров, описана взаимосвязь показателя EVA и стоимости компании [21].

Теоретические основы современной концепции экономической добавленной стоимости опираются на исследование Маршалла и Сковелла, а также изложены в работе Б. Стюарта «The Quest For Value: a Guide for Senior Managers», в труде Д. Янга и С. О'Бирна «EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation».

Таблица 1

Соотношение понятий добавленной стоимости

Показатель	Показатель							
	операционная прибыль	стоимость капитала	чистый денежный поток	приведенная стоимость остаточных ценностей	чистые активы	валовой выпуск	промежуточное потребление	амортизация
экономическая добавленная стоимость	+	+						
акционерная добавленная стоимость			+					
рыночная добавленная стоимость		+	+		+			
валовая добавленная стоимость						+	+	
чистая добавленная стоимость						+	+	+
Денежная добавленная стоимость			+					

Прикладные аспекты данной концепции, конкретные результаты внедрения EVA в деятельности зарубежных компаний, опубликованы в работах С. Вивера, Г. Биддла и Р. Боуэна. В 1970–1980-х гг. в компаниях развитых стран встал вопрос о выработке нового механизма финансового управления. Это объяснялось тем, что существующие до этого времени методы оценки деятельности фирмы уже не могли удовлетворять растущим требованиям менеджеров, поскольку не позволяли оценивать деятельность компании в долгосрочном периоде. Кроме этого, инвесторы стали требовать от руководства компаний постоянного увеличения стоимости фирмы — показателя, отражающего уровень благосостояния акционеров. Позже компанией «McKinsey» было предложено модель денежной добавленной стоимости (Cash Value Added — CVA). С ее помощью оценивалась добавленная стоимость инвестированного в компанию капитала, рассчитываемая через денежные потоки. Этот показатель широко используется также в определении конкурентоспособности экономик регионов. П.К. Кресл, Б. Сингх создали методику, с помощью которой можно определить рейтинг конкурентоспособности регионов на основе изменения суммы добавленных стоимостей предприятий региона.

Существуют также концепция цепочки ценностей и концепция интеллектуального капитала, основанные на распределении добавленной стоимости в корпорации. Основы были положены в прошлом столетии, сейчас находят широкое применение в корпорациях при расчетах добавленной стоимости.

В настоящее время, кроме экономической добавленной стоимости, рассчитываются такие показатели, как: акционерная добавленная стоимость, рыночная добавленная стоимость, валовая добавленная стоимость и чистая добавленная стоимость.

Литература

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: утв. Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. №537 // <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/95521/>
2. Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности: гос. программа РФ: утв. распоряжением Правительства РФ от 29 августа 2013 г. №1535-р. // <http://government.ru/media/files/1gqVAIrW8Nw.pdf>
3. Демьянова О.В. Теоретические основы конкурентных преимуществ региона // Вестник Инжэкона. — 2009. — № 6; Демьянова О.В. Добавленная стоимость как элемент эффективности региональной экономической системы // Проблемы современного управления. — 2010. — № 1.
4. Орлов А. О реальной теории стоимости и ценности. — Режим доступа: <http://www.finanal.ru/008/o-реальной-теории-стоимости-и-ценности?page=0,6>
5. Богданов А.А. Труд и потребности работника // Тектология: Всеобщая организационная наука. В 2-х кн.: Кн. 1. — М: Экономика, 1989. — С. 260.
6. Что такое кластеры и как их создавать? Эпистемотехнологический подход Ю.В. Громыко. — Режим доступа: <http://www.situation.ru>
7. Gereffi G, Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of global value chains. Review of International Political Economy, Vol. 12, No 1, pp. 78–104
8. Loebis, L. and Schmitz, H., 2003, Java Furniture Makers: Winners or Losers from Globalisation. Institute of Development Studies Working Paper.
9. Bair J. Global Capitalism and commodity chains: Looking back, going forward. Competition and Change, Vol. 9, No. 2, 2005, pp.153–180
10. Gereffi G, Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of global value chains. Review of International Political Economy, Vol. 12, No 1, pp. 78–104.
11. Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки добавленной стоимости в современной экономике. — Режим доступа: <http://www.perspektivy.info>
12. Антология экономической классики. В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. — М., 2002.
13. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962.
14. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. — М., Политиздат, 1983. — Т. 1.
15. Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОЭК-4) (четвертый, пересмотренный, вариант) // Департамент по экономическим и социальным вопросам. ООН. Нью-Йорк, 2009.
16. Национальные счета России в 2005–2015 годах: стат. сб. / Росстат. — М., 2016. Сэй, Ж.Б. Катехизис политической экономии: пер. с фр. — СПб., 1833.
17. Кларк, Дж. Б. Распределение богатства / пер. с англ. — М., 1992.
18. Рахматулина З.С. Эволюция категории «добавленная стоимость» в экономической литературе // Вестник Челябинского государственного университета. — 2011. — №31(246).
19. Экономика. Вып. 33. С. 36–39. — Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/246/007.pdf>
20. Stewart, G. Bennet. The Quest for Value / Stewart, G. Bennet // Harper Business. №4. 1991.
21. Пешина Э.В., Авдеев П.А. Формирование валовой добавленной стоимости высокотехнологичной и наукоемкой продукции (товаров, услуг) // Известия УрГЭУ 6 (50) 2013. — Режим доступа: <http://izvestia.usue.ru/download/50/6.pdf>

О ПОДХОДАХ К ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД»

А.О. Доманина,

ассистент и аспирант кафедры экономической теории и экономического образования
Института экономики и управления (г. Санкт-Петербург)
domaninaao@gmail.com

В статье рассматриваются различные подходы к трактовке понятия «технологический уклад», а также генезис понятия. Предлагается использование дополненного определения понятия «технологический уклад».

Ключевые слова: технологический уклад, длинные волны, экономический цикл, технологии.

УДК 330.33 ББК 65.9(2)-97

В течение последних трех веков в экономике произошли серьезные трансформации: от эпохи мануфактурного производства до эпохи NBS-конвергенции. Структурирование этих трансформаций позволяет выделить 6 периодов, каждому из которых соответствует некая технологическая совокупность — технологический уклад [8, с.57-64]. В каждой такой целостной совокупности-системе осуществляется полный воспроизводственный цикл: от добычи ресурсов и их переработки, до потребления произведенной продукции. В данный момент времени не существует единого мнения о том, что такое технологический уклад, каким образом он будет развиваться в будущем и есть ли возможность его спрогнозировать или конструировать. В данной статье предпринимается попытка систематизации подходов к пониманию сущности понятия «технологический уклад» и определения его значения для стратегического планирования на микро- и макроуровнях в современных условиях.

Изучению технологических укладов посвящены работы многих зарубежных и российских экономистов, среди них Д. Рикардо, К. Маркс, Й. Шумпетер, Д.С. Львов, С.Ю. Глазьев, Ю.В. Яковец, А.А. Сытник и другие. Одни исследователи обращали внимание на полувековые колебания в уровнях цен, объединяя несколько деловых циклов, других интересовали кризисы перепроизводства и торговые циклы, но так или иначе каждый из них обращал внимание на роль технологий в экономической системе.

Зарождение понятия «технологический уклад» началось еще в период расцвета классической политической экономии. Так, в 19 веке Д. Рикардо в своем трактате «Начала политической экономии и налогового обложения» подчеркивал влияние техники на развитие экономики страны: «Во-первых, изобретение и полезное применение машин всегда приводят к увеличению чистого продукта страны, хотя в короткий про-