

УДК 330.8
ББК 65.01
П 16

И.Г. Панженская

Кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и финансирования Адыгейского государственного университета, г. Майкоп. Тел.: (918) 422 96 62, e-mail: iren_pani@mail.ru

Д.И. Понокова

Кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и финансирования Адыгейского государственного университета, г. Майкоп. Тел.: (928) 474 00 01, e-mail: d-ponokova@mail.ru

АНАЛИЗ ТЕОРИЙ, ФОРМИРУЮЩИХ ОСНОВНУЮ МЕТОДОЛОГИЧЕСКУЮ БАЗУ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

(Рецензирована)

Аннотация. В работе в доступной форме рассмотрены и проанализированы основные экономические теории, которые являются основой для оценки стоимости бизнеса. Цель статьи — сконцентрировать внимание читателей на тех аспектах каждой из рассматриваемых теорий, которые наиболее важны экономистам-оценщикам. В частности, в работе анализируются такие теории, как трудовая теория стоимости; теория фирмы; теория собственности; теория агентских отношений; теория предельной полезности; теория спроса и предложения; теория издержек производства; теория трех факторов производства.

Ключевые слова: экономическая теория, оценка, издержки, прибыль, цена, стоимость.

I.G. Panzhenskaya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Accounting and finance Department, Adyghe State University, Maikop. Ph.: (918) (918)422-96-62, e-mail: iren_pani@mail.ru

D.I. Ponokova

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Accounting and finance Department, Adyghe State University, Maikop. Ph.: (918)474-00-01, e-mail: d-ponokova@mail.ru

THEORIES ANALYSIS FORMING THE BASIC METHODOLOGICAL FRAMEWORK FOR BUSINESS VALUATION

Abstract. This paper, in an accessible form, considers and analyzes the main economic theories being the basis for the business valuation. The purpose of the article is to structure and focus the attention of readers to the aspects of each of the theories that are most important for economists-assessors. The scientific article examines, in particular, the following theories as labor theory of value, theory of the firm, theory of property, theory of agency, theory of marginal utility, theory of supply and demand, theory of production costs, theory of the three factors of production.

Keywords: economics, assessment, cost, profit, price, value.

Методологической основой оценки стоимости бизнеса являются теория собственности, теория фирмы, теория агентских отношений и теория стоимости. Основные положения данных теорий и их взаимосвязь с оценкой стоимости бизнеса представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

**Основные положения теорий фирмы, собственности
и агентских отношений [1]**

Параметры сравнения	Теория фирмы	Теория собственности	Теория агентских отношений
Основоположники теории и время возникновения	Первым из ученых, кто обратил внимание на внутреннюю противоречивость неоклассической теории фирмы, был американец Р. Коуз (1937 г.)	Выдвинута во второй половине XX в. американскими экономистами — Р. Коузом и А. Алчианом.	Сформулирована У. Берли и Г. Минзом еще в 1930-е гг. Среди ведущих представителей этой концепции У. Меклинг, М. Дженсен, Ю. Фама.
Цели теории	Теория фирмы в большей степени изучает взаимоотношения собственников, управляющих и акционеров коммерческих организаций.	Особенность этой теории в том, что, во-первых, в ней используется не понятие «собственность», а «право собственности». Таким образом, теория прав собственности делает акцент на юридической стороне собственности.	Теория агентских отношений ставит своей целью изучение взаимоотношений собственников и управляющих коммерческих организаций.
Сущность теории	Теория базируется на предположении, что владельцы фирм стремятся к максимальному повышению своего благосостояния и они управляют фирмой (или нанимают руководителей), чтобы получить для себя максимальные экономические выгоды.	Теория собственности (в дальнейшем ТС) изучает саму основу разумного общества — отношения собственности, что позволяет моделировать и исследовать практически всё многообразие явлений общества на единой концептуальной основе.	Факт, что владельцы фирмы — ее акционеры — предоставляют менеджерам право принятия решений, создает потенциальный конфликт интересов, который рассматривается в рамках общей концепции, называемой теорией агентских отношений.

В процессе развития экономической теории возникало немало дискуссий о теории стоимости, сформулировано множество концепций, теорий. Но ни одна не получила абсолютного признания, поскольку все они характеризовали различные аспекты стоимости в процессе ее эволюции. Одной из наиболее распространенных является трудовая теория стоимости, проводимая представителями классической политической экономии Вильямом Петти, Адамом Смитом, Давидом Рикардо, а позже завершенная основоположником нового направления в политической экономии — Карлом Марксом.

Изучение стоимости товара сильно затруднено по следующим обстоятельствам. Стоимость нельзя обнаружить непосредственно на поверхности хозяйственной жизни, поскольку она выражает невидимые глазу внутренние экономические отношения. В связи с этим еще А. Смит разделил экономическую систему на два вида отношений: экзо-

генные и эндогенные (названные так по современной терминологии) [2].

Экзогенные — хозяйственные связи, которые изменяются из-за причин внешнего характера. Например, меновая стоимость товаров (пропорции из рыночного обмена) может меняться в зависимости от количества доставленных на рынок товаров, от сезона и других наблюдаемых всеми условий.

Эндогенные — экономические связи, которые развиваются под воздействием внутренних факторов. К их числу относится стоимость.

Экономическая теория предполагает несколько концепций стоимости (ценности).

Одна из них — трудовая теория стоимости. С помощью нее определяются субстанция и величина стоимости товара трудом, затраченным на его производство. Основы теории трудовой стоимости были заложены английскими экономистами У. Петти, А. Смит и Д. Рикардо. У Петти в то время появилась идея, что стоимость определяется

Таблица 2

**Основные положения теорий предельной полезности, спроса и предложения,
издержек производства и трех факторов производства**

Параметры сравнения	Теория предельной полезности	Теория спроса и предложения	Теория издержек производства	Теория трех факторов производства
Основоположники теории и время возникновения	Возникла в последней трети 19 в. Разрабатывалась У.С. Джевансом, Л. Вальрасом, К. Менгером, Э. Бем-Баверком	Закон окончательно сформулирован в 1890 г. А. Маршаллом.	Сформулирована австрийским теоретиком Р. Визер в 1884—1889 гг.	Её родоначальником является французский вулгарный экономист Ж.-Б. Сэй. 1803 г.
Цели и сущность теории	Согласно теории предельной полезности, ценность товаров определяется их предельной полезностью на базе субъективных оценок человеческих потребностей. Предельная полезность какого-либо блага обозначает ту пользу, которую приносит последняя единица этого блага, причём последнее благо должно удовлетворять самые маловажные нужды. При этом редкость товара объясняется фактором стоимости. Субъективная стоимость — это личная оценка товара потребителем и продавцом; объективная же ценность — это меновые пропорции, цены, которые формируются в ходе конкуренции на рынке.	Закон спроса и предложения — объективный экономический закон, устанавливающий зависимость объёмов спроса и предложения товаров на рынке от их цен. При прочих равных условиях, чем цена на товар ниже, тем больше на него платёжеспособный спрос (готовность покупать) и тем меньше предложение (готовность продавать). Обычно цена устанавливается в точке равновесия между предложением и спросом.	Согласно данной теории действительные издержки производства данного товара равны наивысшей полезности тех благ, которые общество смогло бы получить, если бы по-другому использовало затраченные производственные ресурсы.	Её суть в следующем: в создании стоимости принимают участие три фактора: труд, капитал, земля. Каждый из этих факторов создаёт соответствующую часть стоимости, присваиваемую различными классами. Труд создает зарплату рабочим, капитал — прибыль капиталистов, а земля — ренту землевладельцев. При таком подходе получается, что в буржуазном обществе никто не эксплуатирует. Каждый получает свою долю в соответствии с тремя факторами производства.

трудом вообще. По Смиту, стоимость товаров создается в любой отрасли материального производства, однако конкретному труду он приписывал свойства, образующие стоимость. Д. Рикардо определяет стоимость товаров трудом, затраченным на их производство, безотносительно к его конкретной форме. Вместе с тем он не проводит различий между конкретным и абстрактным трудом. Лишь в трудах К. Маркса впервые была открыта двойственная природа труда товаропроизводителей, понимание которой позволило ему разработать подлинно научную трудовую теорию стоимости.

Таким образом, классическая школа считала, что стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его производство и, следовательно, есть величина объективная. Цена в таком случае — это не что иное, как денежное выражение стоимости.

Трудовая теория стоимости раскрыла экономические связи, которые можно схематически отразить в формуле «товаропроизводитель — общественный труд — товар — общественная стоимость — рыночная цена». Заметно, что здесь представлен взгляд на товарно-рыночные отношения лишь с одной стороны — с позиции товаропроизводителя и продавца продукта [3].

В противоположность трудовой теории стоимости уже в середине прошлого века появились новые теории. К ним относятся: теория предельной полезности, теория спроса и предложения, теория издержек производства, теория трех факторов производства.

Теория предельной полезности. Она появилась во второй половине XIX в. и наибольшее развитие получила в трудах представителей австрийской школы — Ю. Менгера, Ф. Визера, О. Бем-Бавека. Эта теория дала объяснение стоимости (ценности) и цены благ и услуг с позиции экономической психологии покупателя, потребителя полезных вещей. Основные положения их теории таковы.

1. Полезность нельзя отождествлять с объективными свойствами блага.

Сам покупатель дает свою субъективную оценку роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей. Ценность блага сводилась к пониманию человеком значения потребляемой вещи для его жизни и благосостояния.

В этом утверждении имеется определенная доля истины. Даже в одной семье люди придают тому или другому благу разную ценность для их жизни и благосостояния ведь неслучайно сложились поговорки: «О вкусах не спорят», «На вкус и цвет товарища нет».

2. Полезные блага подразделяются на два вида:

а) имеющиеся в безграничном количестве (вода, воздух и т.п.). Эти вещи люди не считают полезными для себя, поскольку они имеются в таком избытке, который не нужен для удовлетворения человеческих потребностей;

б) являющиеся относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей в них. Именно этим благам хозяйствующие лица приписывают ценность.

На практике, пожалуй, важно, что сравнительная редкость благ должна приниматься в расчет при установлении цен. Именно так это происходит, например, при ценообразовании на продукцию земледелия, где имеется сравнительно мало хороших по качеству земельных участков. Еще в большей мере уникальность некоторых благ оказывает воздействие на цены, когда на аукционах продаются раритеты.

3. В процессе личного потребления действует закон убывающей полезности. Согласно этому закону степень удовлетворения потребности одним и тем же продуктом, если мы непрерывно продолжаем им пользоваться, постепенно уменьшается, так что наконец наступает насыщение. Известно, что проголодавшийся человек с большим аппетитом съедает первый ломоть хлеба. Затем с каждым новым куском утрачивается полезность хлеба до тех пор, пока пропадает желание есть этот продукт. Все съеденное количество хлеба образует величину насыщения.

4. Ценность благ определяет предельная полезность, то есть субъективная полезность «предельного экземпляра», удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода.

Предельная полезность, а следовательно, и ценность блага, зависит от «запаса» (наличного количества) данного продукта и потребности в нем. Если при неизменной величине потребности увеличивается «запас», то предельная полезность вещи снижается. Когда «запас» уменьшается, то предельная полезность и ценность возрастают. Все это сказывается на величине рыночной цены продукта, которая прямо зависит от его предельной полезности. Похоже, что рыночная практика подтверждает данную зависимость. Так, в условиях относительной недостаточности какого-то продукта (уменьшения его «запаса») цена устанавливается на более высоком уровне, что, по существу, оправдывает покупку «предельного продукта».

Как видно, основные положения теории предельной полезности отражают экономические связи, которые можно представить в формуле «потребитель — потребность — полезность блага — его ценность — цена». Так, по-видимому, можно оценивать товар и рыночные отношения со стороны покупателя, потребителя [4].

Речь идет о том, что главное в экономике — не объем затрат на производство товара, а конечный результат, который оценивает потребитель, руководствуясь собственным субъективным представлением о полезности блага.

Однако теория предельной полезности имеет ряд слабых сторон.

Во-первых, эта теория исходит из примата потребления над производством, рассматривает людей не как производителей материальных благ, а только как потребителей, абстрагируется от анализа труда, являющегося действительным источником богатства всякого общества. *Во-вторых*, она носит субъективно-психологический характер, поскольку выводит объективную экономическую категорию

товарного производства — меновую стоимость — из психологических ощущений отдельных людей и их субъективной оценки полезности тех или иных благ. *В-третьих*, определяя ценность материальных благ предельной полезностью, которая, в свою очередь, прямо зависит от их обилия или «редкости», сторонники этой теории смешивают причину со следствием. Не «редкость» благ определяет величину их ценности, а, наоборот, редкими оказываются те товары, воспроизводство которых требует больших затрат человеческого труда.

Особый подход к проблеме стоимости был сформулирован А. Маршаллом. Его позиция определения стоимости сводится к выяснению взаимодействия рыночных сил, лежащих на стороне спроса в виде предельной полезности, и предложения в виде издержек производства. Отсюда А. Маршалл делает вывод: полезность определяет предлагаемое количество, предлагаемое количество определяет издержки производства, издержки производства определяют ценности. Он считал, что цена, которую согласен уплатить за товар покупатель, определяется полезностью товара, при этом полезность он рассматривал как максимальную стоимость, которую может уплатить за товар покупатель.

При определении цен А. Маршалл выделял два фактора, влияющих на цены: предельную полезность и издержки производства. Он считал, что цена, назначенная продавцом товара, определяется издержками его производства, а рыночные цены устанавливаются покупателями и продавцами в результате спроса и предложения.

В итоге можно сделать вывод о том, что марксова теория трудовой стоимости и теория предельной полезности не противоречат, а дополняют друг друга. Если в первой наиболее глубоко разработан научный аппарат обоснования стоимости в соответствии с трудовыми затратами, то во второй — теоретически обосновано наиболее эффективное использование основных факторов производства — труда, капитала и земли.

Теория спроса и предложения сводится к отождествлению стоимости с меновыми пропорциями, или ценами, которые якобы всецело определяются соотношением спроса и предложения того или иного товара в каждый данный момент. Эта теория не считает производство главной сферой экономических отношений. Решающее значение она придает отношениям обмена. Эта теория, однако, не в состоянии дать ответ на вопрос: чем же определяются цены товаров при равенстве спроса и предложения? Кроме того, известно, что спрос и предложение сами зависят от уровня цен. Понижение рыночных цен вызывает рост спроса, тогда как повышение цен на тот или иной товар стимулирует рост его производства, а следовательно, и величины предложения. Таким образом, получается порочный круг: движение цен объясняется изменением соотношения спроса и предложения, а изменение спроса и предложения колебанием цен.

Теория издержек производства утверждает, что при данном соотношении спроса и предложения цены товаров определяются издержками производства. При этом различные авторы этой теории понимали издержки производства по-разному. Р. Торренс, Джон Стюарт Милль и другие трактовали их как сумму денежных затрат капиталиста на покупку средств производства и труда (рабочей силы), израсходованных при производстве товара. Но такие издержки представляют собой не что иное, как сумму цен закупленных капиталистом факторов производства (машин, сырья, материалов, рабочей силы и т.п.). В итоге получается бессодержательная тавтология: цены определяются ценами; кроме того, цена товара, наряду с издержками произ-

водства, должна включать в себя еще и прибыль. В противном случае оказался бы бессмысленным сам капиталистический бизнес.

Некоторые экономисты этой школы искали другие пути объяснения стоимости товара. Так, Джеймс Милль утверждал, что новая стоимость создается не только живым, но и прошлым трудом, т.е. овеществленным трудом. А Дж. Мак-Куллох считал, что в создании стоимости наравне с человеческим трудом участвует «труд» рабочего скота, машин, сил природы. Здесь теория издержек производства вплотную примыкает к теории трех факторов производства.

Родоначальником теории трех факторов производства был французский экономист Ж.Б. Сэй. Согласно этой теории, в создании стоимости участвуют три фактора: труд, капитал (под которым понимаются средства производства) и земля. Каждый фактор создает соответствующую часть стоимости, и владельцу каждого из них «вменяется» своя доля дохода: рабочему — заработная плата, владельцу капитала — прибыль, а землевладельцу — земельная рента. В этой теории общественные отношения между людьми подменяются отношениями факторов производства, а процесс производства потребительных стоимостей смешивается с процессом создания стоимости [5].

Таким образом, анализируя вышеизложенное, можно сказать, что каждая из классических экономических теорий играет немаловажную роль при формировании теоретической базы оценки стоимости бизнеса. Немаловажной задачей профессионального оценщика является соблюдение всех принципов экономики, рассмотренных в данной работе.

Примечания:

1. Панженская И.Г. Развитие учета и аудита контрактных отношений в коммерческих организациях: дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2007.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Петти В., Смит А., Рикардо Д. Антология экономической классики. М., 1993. Гл. IV, V.
3. Бакалавр экономики: хрестоматия: в 3 т. Т. 2 / под общ. ред. В.И. Видяпина. М.: Триада, 1999. 1050 с.
4. Цены и ценообразование: учеб. для вузов / под ред. В.Е. Есипова. СПб.: Питер, 2007. 560 с.
5. Теории стоимости // Экономика БГЭУ. URL: <http://www.economy-web.org/?p=592>.

References:

1. Panzhenskaya I.G. Development of accounting and auditing in the contractual relations commercial organizations: dissertation for Candidate of Economics degree. Voronezh, 2007.
2. Smith A. Study on the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Chap. IV, V. The anthology of economic classics // Petty W., Smith A., Ricardo D. M., 1993.
3. Bachelor of Economics: Reader in 3 volumes. T. 2. / General. Ed. V.I . Vidyapina. M.: Triad, 1999. 1050 pp.
4. Prices and pricing: Proc. for schools / ed. V.E. Esipova. 4th ed. St. Petersburg.: Peter, 2007. 560 pp.
5. The theory of value // The BSEU Economy. URL: <http://www.economy-web.org/?p=592>.