

Экономическая теория

Дорофеев А.Ю., кандидат экономических наук, доцент

Положенцева И.В., кандидат экономических наук, профессор

Филатов В.В., кандидат технических наук, доцент

(Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Рязумовского)

**ПЕРЕХОД ОТ СТОИМОСТИ К ЦЕННОСТИ И ОТ ЦЕННОСТИ
К ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ**

В настоящее время существующая финансово-кредитная система стран с рыночной экономикой не справляется должным образом с обеспечением информацией о реальном положении дел в экономиках стран. Мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 году, является явным тому подтверждением. Система учёта финансовых потоков на уровне стран и корпораций не обеспечивает в должной мере общественность данными о реальном положении дел в экономике стран, отраслей и отдельных компаний. Ориентиры, которые дают основные макроэкономические показатели стран, различные фондовые индексы в большинстве случаев искажают информацию. Когда общественность стала разбираться в причинах экономического кризиса, вызвавшего существенное увеличение безработицы и падение жизненного уровня населения в разных странах, стало вскрываться много интересных фактов.

Выяснилось, например, что ипотечные ценные бумаги США, которыми владели многие крупные финансово-кредитные организации, являются намного более рискованными активами, чем это представлялось ранее. Совокупные потери от мирового экономического кризиса по оценкам МВФ составили 10 триллионов \$ США [1]. В банке «Сосьете Женераль» трейдер Кервиль так настроил программное обеспечение, что в бухгалтерской отчётности показывались одни данные, а реальные сделки с активами банка были совсем другие. Таким образом он смог обойти систему банковского контроля операций и использовать деньги «Сосьете Женераль» для игры на валютной бирже. Проводил он свои аферы незаметно для коллег и для банковской службы безопасности. В результате «Сосьете Женераль» потерял почти 7 миллиардов евро, что составляет примерно седьмую часть его капитала. Последняя столь громкая афера в финансовом мире произошла в 1995 году, когда скромный британский трейдер Ник Лисон, занимавшийся торговлей фьючерсами на сингапурской фондовой бирже, разорил старейший и уважаемый английский Barings bank (Барингс банк) почти на 1,5 миллиарда \$ США. И хотя ущерб английского банка был в три раза меньше, чем сейчас понес французский, Баррингс банк был разорен и продан за символическую сумму в один фунт стерлингов [2].

Как заявил министр финансов РФ А. Кудрин, «Ключевую роль в развитии текущего кризиса сыграла асимметрия информации. Структура производных финансовых инструментов стала столь сложной и непрозрачной, что оценить реальную стоимость портфелей финансовых компаний оказалось практически невозможным. Поскольку кредитный рынок больше не мог эффективно выявлять потенциально неплатежеспособных заёмщиков, он впал в паралич. Развитие ситуации в финансовой сфере серьезно повлияло и на реальный сектор экономики» [3]. Таким образом, из данных примеров мы видим, во-первых, что причинами кризисных явлений является порочная практика искажения финансовой информации, а, во-вторых, что существующая практика учёта финансов на макро и на микро-уровнях не обеспечивает достоверной картины происходящего в экономике.

Активы компаний и корпораций, а также активы, контролируемые государством, учитываются по справедливой стоимости в странах, где действуют международные стандарты

финансовой отчетности (IFRS), стандарты US GAAP, а в России – по их рыночной стоимости. Сами понятия рыночной и справедливой стоимости перестают быть адекватными современной экономике. Стали появляться попытки рассчитать действительную величину некоторых показателей.

В частности, в рамках Государственного университета управления в 2003 году попытались рассчитать чистый внутренний продукт (ЧВП) РФ. Официальный показатель ЧВП был положительным, и на него привыкли ориентироваться. Как известно, существенная часть доходов бюджета РФ формируется за счёт нефтегазовых доходов. При разработке месторождений нефти и газа наносится значительный ущерб экосистеме, его необходимо ликвидировать после отработки соответствующих месторождений. Если учесть расходы на ликвидацию этого ущерба, что должно включать рекультивацию земель, удаление отработавших сооружений и т. п., то в период 1998–2002 год реальный ЧВП был отрицательным! [8]

Показатели, которыми мы привыкли регулярно пользоваться, далеки от реальности, они в большинстве случаев чисто номинальные. Сложно предположить, что современные экономисты этого не понимают. Получается, что показатели искажаются намеренно, то есть существуют спекулятивно настроенные силы, которые искажают информацию в своих интересах.

Даже такой показатель как высокая инфляция является инструментом для дезориентации граждан по поводу того, сколько стоят их покупки на самом деле. Когда цены растут быстрыми темпами, то сознание обывателей не успевает фиксировать их соотношение. Постоянно меняющиеся цены не позволяют сформировать ценовые пропорции применительно к трудозатратам. Появляются возможности для необоснованного завышения или занижения цен на отдельные продукты или услуги, и только профессионалы могут это определить правильно. Рынок призван регулировать цены и их соотношения до адекватных уровней, однако «невидимая рука» рынка явно не справляется со своими прямыми обязанностями.

При современном экономическом устройстве, когда предпринимательская деятельность во всем мире сильно монополизирована, выгодно стирать какие-либо стоимостные ориентиры. Предпринимательское лоббирование в государственных структурах позволяет искажать экономическую информацию, но к чему это приводит известно – к регулярным экономическим кризисам.

Чтобы правильно анализировать происходящие процессы в экономике стран необходимо опираться на систему показателей, которая была бы лишена какой-либо спекулятивной составляющей. Современное восприятие понятия стоимости не позволяет разрешить данную проблему. В сознании людей стоимость ассоциируется с чем-то, что может меняться за счёт воли отдельных людей, то есть, по сути, понятие стоимости смешано с понятием цены.

Цена – количество денег, в обмен на которые продавец готов передать (продать) единицу товара, а покупатель согласен получить (купить) эту единицу товара. По сути, цена является эквивалентом обмена конкретного товара на деньги. Пропорции обмена товаров определяют их стоимость. Поэтому цена является стоимостью, выраженной в деньгах, или денежной стоимостью единицы товара [4].

Понятие **стоимости** разные экономические школы трактуют по-разному. Природу стоимости объясняют затратами рабочего времени, балансом спроса и предложения, издержками производства, предельной полезностью. Но в большинстве случаев понятия стоимости и цены употребляются как тождественные, что часто вводит пользователей этих понятий в заблуждение.

Уже давно пытаются ввести новые понятия взамен понятиям цены и стоимости. На сайте «империя оценки» [5] опубликована статья под названием «От стоимости к ценности, от ценности к стоимости: концепция четырех базовых видов стоимости» (В.В. Гласюк). В данной статье автор пишет о том, что «стоимость актива определяется не только той стоимостью, за которую этот актив может быть приобретен покупателями – инвесторами, но и его полезностью для самого пользователя, которая в свою очередь является основой экономической ценности этого актива, таким образом, мы осуществляем так называемый переход от «стоимости к ценности» и спасаем «исчезающую стоимость»». Так В.В. Гласюк даёт субъективную характеристику отношения к предмету за счёт введения понятия ценности для конкретного лица, или, иначе, отношений между субъектом и объектом.

По словарному определению **ценность** определяется как значимость (польза, полезность) некоторого множества объектов для множества живых существ. В международных стандартах оценки есть понятие «ценности в использовании», она отражает стоимость, которая рассчитывается при использовании для конкретного собственника, безотносительно к существующим возможностям использования для других, пусть даже более эффективных собственников. Как указывает в упомянутой ранее статье В.В. Гласюк, можно рассматривать ценность по отношению к пользователю и по отношению к продавцу, ценность в пользовании и ценность в обмене. Но четко определить отличие стоимости от ценности официальные источники возможности не дают.

Как указывает в своих работах В.М. Рутгайзер, рассматривая понятия рыночной стоимости и справедливой рыночной стоимости, рыночные цены, как правило, отражают смешение различных видов стоимости [6].

Если согласиться с утверждением В.В. Гласюк о том, что необходимо переходить от стоимости к ценности, тогда важно разобраться в деталях, которые могут поменять всю суть утверждения. Надо ответить на вопрос о том, что такое полезность для самого пользователя. При этом понятия ценности и полезности близки и можно определять их друг через друга. В своей статье В.В. Гласюк приводит ссылку на самостоятельность понятий ценности и полезности. Указывается, что понятия эти родственные, и «хотя экономисты и стали проводить различие между ними, но различие столь туманное, что рассматриваемые понятия отделялись друг от друга только диалектически, по существу же, они оставались по-прежнему слитыми в одно». «Ценность отнюдь не является объективным, внутренним свойством материальных благ, присущим им по природе; точно также как нельзя рассматривать её как феномен чисто субъективный, коренящийся исключительно в свойствах человеческого организма, напротив ценность представляет собой результат своеобразного отношения между субъектом и объектом». На основании отношений субъекта и объекта по поводу установления контроля В.В. Гласюк определяет восемь видов ценности: четыре вида ценности одного субъекта обмена и четыре вида ценности другого. Виды ценности включают такие типы поведения:

- не контролировать объект,
- начать контроль над объектом,
- продолжать контроль над объектом,
- прекратить контроль над объектом.

Поскольку субъектов экономических отношений как минимум двое, то всего этих видов ценности получается восемь. Анализ восьми видов ценности, по мысли автора необходим при анализе сделок купли-продажи на рынке.

По нашему мнению рассмотренные восемь видов ценности, не отражают все особенности формирования решения по сделке. Реальный процесс сложнее, поэтому надо использовать другую парадигму. Начинать анализ необходимо с жизнедеятельности. Исходной точкой процесса субъективной оценки является возникновение потребности и поиск блага, удовлетворяющего эту потребность, – предмета потребности. Если не удастся найти предмет потребности в свободном доступе, то человек может его увидеть у кого-либо другого и попытаться захватить. Если этот другой не допускает к предмету, то приходится с ним договариваться. В процессе переговоров, участники общения должны идентифицировать друг друга, каждый из них должен понять, что хочет другой.

Здесь опять стоит вернуться к потребностям. Покупатель может испытывать потребность в присвоении объекта, а продавец может испытывать потребность в деньгах. Договоренность между участниками сделки устанавливается на основе взаимовыгодности и эквивалентности. Ценность в присвоении объекта для покупателя заключается в удовлетворении какого-либо вида потребности (физиологическая, безопасность, самореализация). Можно сказать, что для покупателя важно или начать контроль над объектом, или продолжать его не контролировать. Но если не будет потребности в контроле объекта, то не будет и субъективной ценности для покупателя, а значит и сделка купли-продажи не состоится.

Субъективная ценность зависит от структуры потребностей конкретного человека. А. Маслоу выделял пять базовых уровней потребностей: физиологические, экзистенциальные, социальные, престижные и духовные. При принятии решения каждый человек руко-