

3.3. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ОБЩЕСТВЕННО ЗНАЧИМЫХ ОБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ¹

Волощук С.Д., канд. экон. наук, генеральный директор
ООО «Бюро независимых экспертиз «Индекс», вице-
президент Российской палаты строительных экспертов

В статье рассматриваются новые методы оценки эффективности общественно значимых объектов экономики, базирующиеся на переходе от классических либеральных взглядов к экономике неонституционализма, которая признает значительную роль нерыночных элементов в формировании среды деятельности бизнеса и общества в целом. Предложена методология стоимостной оценки эффективности функционирования объектов, характеризующихся наличием нерыночных критериев эффективности.

ПОНЯТИЕ ОБЩЕСТВЕННО ЗНАЧИМОГО ОБЪЕКТА ЭКОНОМИКИ

Широкое использование показателя рыночной стоимости в управлении объектами экономики неразрывно связано с концепцией рынка как механизма упорядочения и регулирования экономических взаимоотношений агентов. Согласно неоклассическим взглядам, нерегулируемый рынок наиболее эффективным образом организует экономическую деятельность, обеспечивая оптимальное производство и распределение благ. По словам нобелевского лауреата Ф. Хайека, только децентрализованные механизмы могут обеспечить решение проблемы общественной координации в условиях неполной и распыленной информации [23]. В связи с этим рыночная стоимость, как показатель, отражающий частные интересы экономических агентов, считается достаточной для принятия эффективных решений в условиях либеральной экономики и свободного рынка.

К сожалению, реальные условия функционирования рыночного механизма далеки от постулируемых классической теорией, что в ряде случаев приводит к его неработоспособности. Многие рыночные трансакции, помимо непосредственных эффектов, состоящих в формировании и передаче стоимости, сопровождаются рядом внешних эффектов, не оцениваемых рынком. Их возникновение связано с тем, что при рыночных взаимодействиях у агентов зачастую отсутствуют возможности или мотивы для учета воздействия трансакции на функционирование надсистемы.

Принципиальными свойствами внешних эффектов являются:

- влияние действий агентов (фирм или индивидуумов) на издержки и выгоды каких-либо других агентов в рассматриваемой системе;
- неполное отражение данных эффектов в рыночных ценах или их отсутствие;
- воздействие на третьи лица, не принимающие участия в рыночной трансакции в качестве продавцов или покупателей, и отнесение части издержек или выгод от трансакции на их счет.

В соответствии с соотношением общественного и частного благосостояния внешние эффекты могут быть разделены на положительные и отрицательные. Отрицательные внешние эффекты возникают в случае превышения общественных издержек над частными, положительные – при превышении общественных выгод над частными.

Внешние эффекты могут возникать как побочный продукт функционирования экономических систем, а также в результате потребления товаров и услуг. Согласно современному социально-экономическому воззрению, блага, производство и потребление которых не опосредованы рынком, представляют собой значительную часть истинного благосостояния агентов. В работе [29] был проанализирован и обобщен ряд исследований, показывающих, что уровень жизни населения зависит от таких факторов, как уверенность в будущем, личная безопасность, самореализация и поддержка на рабочем месте, сети взаимоотношений (друзья, родственники, коллеги по работе), низкий уровень стресса. Эти факторы не могут выступать в роли рыночных благ, они генерируются и потребляются сугубо индивидуально, в связи с чем рыночные механизмы не в состоянии обеспечить их эффективное производство.

Так как качество жизни индивидуумов существенно зависит от продукции некоммерческого сектора, а также от нерыночной деятельности, роль общественного управления экономикой неуклонно возрастает. Как показывают расчеты, в настоящее время объем этого производства достигает величины порядка 75% валового внутреннего продукта западных стран и контролируется, в определенной степени, государственными чиновниками [30].

Наличие внешних эффектов в экономике приводит к тому, что рынок перестает адекватно оценивать стоимость объектов, в результате чего функционирование рыночного механизма может приводить к возникновению в экономике неэффективных распределений ресурсов, получивших в экономической литературе название «провалы рынка» [10].

Объекты, функционирование которых сопровождается значительными внешними эффектами, могут приносить большую выгоду обществу в целом, нежели индивидуальному собственнику. По сравнению со всем обществом отдельный индивидуум может получить только небольшую часть всех благ, в связи с чем он склонен недооценивать их стоимость. Фактически собственник может чувствовать себя ущемленным, используя объект по текущему назначению, и считать более перспективным такое использование, при котором общество будет нести большую часть потерь.

Согласно Р. Барлоу, конфликты между частными и общественными приоритетами в использовании объектов экономики возникают в ситуациях, когда собственник или пользователь решает максимизировать доход или иную приносимую объектом полезность, используя его таким образом, который противоречит интересам других агентов или общества в целом [9]. В результате этого стоимость объекта при экономически наиболее эффективном использовании будет включаться в себя некоторые общественные издержки. Учет этих издержек снижает предельную полезность, связанную с объектом, что приводит к сокращению возможностей или интенсивности его использования и, следовательно, к снижению его рыночной стоимости.

Таким образом, наилучшее и наиболее эффективное использование объектов имеет как экономический, так и социальный контекст. При наличии внешних эффектов критерии максимума полезности с общественной и частной точек зрения могут приводить к различным альтернативам. Объекты, для которых наилучшее и наиболее эффективное использование с точки зрения

¹ Статья подготовлена при поддержке РФФИ (проект №09-06-00060).

Таблица 1

КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЩЕСТВЕННО ЗНАЧИМЫХ ОБЪЕКТОВ

Наименование	Внешние эффекты	Метод оценки нерыночной стоимости
Объекты государственного сектора		
Органы управления	Координация, снижение транзакционных издержек	Альтернативные издержки
Органы обеспечения безопасности (милиция, армия)	Предотвращение ущерба в результате внутренних и внешних угроз	Предотвращенный ущерб
Социальные объекты (медицинские, образовательные учреждения)	Оказание услуг населению (merit goods, блага с особыми достоинствами)	Приведенная стоимость услуг; предотвращенный ущерб; будущие выгоды
Инфраструктурные объекты (транспортные магистрали, коммуникации – топливные, энергетические)	Производство услуг, характеризуемых значительной экономией от масштаба	Альтернативные издержки; амортизированные затраты замещения
Объекты культуры (исторические здания; памятники истории, археологии, культуры; учреждения культуры)	Нерыночные блага	Условная оценка
Научно-исследовательские учреждения	Долгосрочное воздействие на конкурентоспособность страны	Долгосрочное прогнозирование, методы ретроспективного анализа
Объекты общей собственности		
Природоохранные зоны	Нерыночные блага	Условная оценка
Рекреационные зоны, природные ландшафты	Нерыночные блага	Условная оценка

максимизации рыночной стоимости и общественной полезности не совпадают, будем называть общественно значимыми.

Классификация данных объектов может быть проведена на основе определений, используемых в Международных стандартах финансовой отчетности для государственного (общественного) сектора (МСФО ГС) [26] и в разрабатываемом в настоящее время Международном руководстве по оценке активов государственного (общественного) сектора (МРО ГС) [17]. Согласно МРО ГС, активы общественного сектора (public sector assets) представляют собой активы, которыми владеет либо управляет государственная или квазигосударственная организация, предназначенная для производства некоторого общественного блага и характеризующаяся следующими свойствами:

- активы, имеющие нетипичный возраст, незаменимые, не генерирующие денежных потоков или производящие блага и услуги в отсутствие рыночной конкуренции;
- земельные участки с ограничениями на условия продажи или сдачи в аренду;
- земельные участки специализированного назначения, не являющегося наилучшим и наиболее эффективным (с коммерческой точки зрения).

Таким образом, к данным активам относятся прежде всего объекты государственного сектора, функционирование которых связано с корректировкой провалов рынка и производством общественных благ, а также объекты общей собственности.

Согласно МРО ГС, в состав активов общественного сектора включаются следующие классы:

- наследственные и консервационные активы, имеющие культурную, экологическую или историческую значимость. Данный тип активов может включать исторические здания и сооружения, памятники археологии, заповедники и заказники, произведения искусства;
- инфраструктурные активы, являющиеся частью системы более высокого уровня, специализированные по своей природе и не имеющие альтернативного использования;
- производственные активы общественного сектора, характерным свойством которых является производство некоторого общественного блага, сопровождающееся монополизацией или значительным ограничением конкуренции на соответствующем рынке, а также государственным контролем;
- рекреационные активы, управляемые национальными, региональными или муниципальными органами власти или от их имени и используемые в рекреационных целях.

Следует отметить, что данный перечень не является полным. Кроме того, предусмотренное им разбиение объектов на классы представляется чрезмерно агрегированным, что не позволяет выделить для них типы генерируемых внешних эффектов и установить методы их оценки. В связи с этим возникает задача разработки классификации общественно значимых объектов для целей оценки генерируемых ими внешних эффектов. Данная классификация приведена в табл. 1.

Из приведенной таблицы видно, что в состав общественно значимых объектов экономики включаются, в частности, стратегические предприятия, определяемые, согласно [1], как «предприятия, осуществляющие производство продукции (работ, услуг), имеющей стратегическое значение для обеспечения обороноспособности и безопасности государства, защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан РФ». В то же время данное понятие не исчерпывается ими, а включает в себя еще ряд сходных по своим функциям объектов, управление которыми требует учета нерыночных факторов.

В силу того, что наиболее эффективное использование общественно значимых объектов с точки зрения максимизации полезности дохода владельца и общественной полезности не совпадают, рыночные механизмы перестают обеспечивать эффективный режим их функционирования. Классическим примером несостоятельности рыночного механизма является «трагедия общин», впервые исследованная в работе [20]. Суть данного явления состоит в неэффективности децентрализованного (рыночного) равновесия при наличии внешних эффектов от деятельности агентов в экономике. При этом деятельность, генерирующая положительные внешние эффекты, ведется в рыночных условиях в недостаточном объеме по сравнению с общественным оптимумом, тогда как деятельность, сопровождаемая отрицательными внешними эффектами, принимает избыточные масштабы. Частными случаями данного явления, хорошо исследованными в современной экономической литературе, являются проблемы финансирования производства общественных благ [5, 13], а также использования собственности общего доступа [11, 25].

В мировой практике при отнесении материальных и нематериальных благ к общественным принято руководствоваться следующими критериями:

- невозможность исключения кого-либо из процесса потребления блага (оборона, система правовой защиты, законодательная база, регулирующая экономическое и социальное развитие, охрана порядка и окружающей среды);
- высокая или критическая степень зависимости эффективности деятельности всех субъектов хозяйствования от производства блага (энергетика, фундаментальная наука, образование);

- особая значимость для социально-экономического прогресса обязательного потребления данного блага всем населением и обуславливаемая ею необходимость обеспечения равного доступа к его потреблению (культура, здравоохранение, образование);
- особая значимость блага для обеспечения социальной стабильности общества, социального равновесия, социальной безопасности (защита малообеспеченных слоев населения, поддержка малого предпринимательства);
- продукция и услуги естественных монополий, производство которых нуждается в жестком государственном регулировании.

Теоретические и эмпирические исследования показывают, что рыночный механизм финансирования производства общественных благ работает неэффективно, так как равновесный объем добровольного финансирования производства общественного блага коммерческими фирмами намного меньше общественно необходимого. Другим примером неэффективности рынка является занижение выгод и издержек при использовании собственности общего доступа. Тот факт, что объекты общей собственности используются не собственниками, приводит к значительной недооценке предоставляемых ими продуктов и услуг индивидуумами и не обеспечивает достаточных стимулов для их сохранения в текущем использовании.

В частности, так как окружающая среда, за исключением специально выделенных природоохранных зон, является объектом общей собственности, издержки, вызываемые ее загрязнением в процессе производственной деятельности, зачастую не учитываются в цене производимых благ в ситуации, когда права собственности четко не определены или отсутствуют вовсе. При этом утрачиваемая в результате загрязнения общественная стоимость не включается рыночным механизмом в функцию производственных издержек фирм, что приводит к избыточной, по сравнению с общественным оптимумом, эксплуатации природных ресурсов.

ОГРАНИЧЕНИЯ ПРИМЕНИМОСТИ ПОКАЗАТЕЛЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ К ОЦЕНКЕ ОБЩЕСТВЕННО ЗНАЧИМЫХ ОБЪЕКТОВ

Как уже указывалось выше, применение рыночной стоимости в качестве универсального показателя ценности объектов в экономике вытекает из постулата об эффективности рынка. В неоклассической экономике этот постулат нашел отражение в форме первой теоремы благосостояния, которая говорит о том, что рыночные равновесия будут эффективны по Парето [8]. В то же время данное утверждение верно только при выполнении ряда условий, некоторые из которых весьма ограничительны. Основными из них являются:

- полнота системы рынков: для любого товара в экономике существует соответствующий рынок;
- условия совершенной конкуренции на всех рынках в экономике: наличие достаточно большого числа продавцов и покупателей, каждый из которых в отдельности не может оказать влияния на рыночную цену;
- полнота и симметричность информации: все агенты имеют доступ к полной информации о характеристиках товаров, а также о спросе и предложении;
- отсутствие транзакционных издержек: издержки, связанные с поиском и приобретением информации о рынке, ведением переговоров и другие, не связанные с оплатой приобретаемого имущества, пренебрежимо малы.

Нарушение любого из перечисленных условий ставит под сомнение выводы данной теоремы. Так, в реальности большинство рынков являются несовершенными, например, вследствие того, что некоторые агенты обладают большей рыночной властью по сравнению с другими.

Некоторые рынки могут отсутствовать, и это вновь приводит к нарушениям выводов теоремы, поскольку не выполнено предположение о полной системе конкурентных рынков. Типичным примером нарушения данного условия является проблема внешних эффектов, представляющих собой влияние действий экономических агентов на полезность друг друга, не опосредованное рынками. В этом случае отсутствует рынок, который бы учитывал и позволял бы компенсировать их воздействие.

Наконец, нарушение предположения об информационной симметрии агентов приводит к возникновению в экономике неэффективных равновесий, а в некоторых случаях – к принципиальной невозможности функционирования соответствующего рынка.

Таким образом, несмотря на широкое распространение, рыночная стоимость имеет ряд ограничений по применимости к оценке объектов. Ее использование оправдано в ситуациях, когда для оцениваемого объекта имеется сформировавшийся регулируемый рынок, информация распределена симметрично, и транзакционные издержки проведения сделок пренебрежимо малы.

В этих условиях рациональный потребитель не будет платить за объект цену, превышающую сложившуюся на данном рынке, и соответствующую рыночной стоимости объекта, поэтому при более высоких ценах спрос на рассматриваемый объект не предъявляется. В связи с этим рыночная стоимость объектов будет представлять собой цену, максимизирующую полезность продавца и покупателя.

В то же время в условиях, отличных от классического конкурентного рынка, вместо единственного равновесия возникает зона неопределенности, в которой одни и те же объекты могут приобретаться по различным ценам. Наличие этой зоны обусловлено неоднородностью предпочтений потребителей, информационной асимметрией и транзакционными издержками сделок.

Совокупная полезность потребителя может превышать (в денежном выражении) выплаченную за объект цену p^0 , что позволяет выделить в ней два элемента: излишек потребителя CS и излишек производителя PS .

Для формального определения данных понятий рассмотрим модель ценообразования на рынке некоторого товара в условиях несовершенной конкуренции (рис. 1).

Объемы товара, приобретаемые потребителями на рынке, представляют собой решение задачи потребительского выбора:

$$u(x, y) \rightarrow \max_{(x, y)} \tag{1}$$

$$px + y \leq I, x, y \geq 0, \tag{2}$$

где

$u(x, y)$ – индивидуальная функция полезности потребителя;

x – объем товара, приобретаемого на рынке;

p – рыночные цены;

y – остаток денежных средств;

I – доход потребителя.

Совокупность индивидуальных потребительских выборов всех покупателей на рассматриваемом рынке

формирует функцию спроса D , представляющую собой взаимосвязь рыночных цен p и объема приобретаемого потребителями по этим ценам товара x^* :

$$D(p) = \sum_{i \in N} x_i^*(p).$$

Индивидуальные объемы предложения фирмами данного товара по рыночным ценам p представляют собой решения задач максимизации их прибыли:

$$\Pi(q) = pq - \sum_{j \in J} w_j y_j \rightarrow \max_{(q, y)}; \quad (3)$$

$$q = F(y), q \geq 0, \quad (4)$$

где

q – объем продукции, производимой фирмой;

$y = (y_j)_{j \in J}$ – вектор факторов, используемых в производстве;

$w = (w_j)_{j \in J}$ – цены факторов производства и сырья;

$F(y)$ – производственная функция, описывающая технологию производства рассматриваемого товара.

Совокупность производственных решений фирм q_k^* , работающих на данном рынке, формирует функцию предложения S :

$$S(p) = \sum_{k \in K} q_k^*(p). \quad (5)$$

Рыночное равновесие представляет собой цену p^0 такую, что объем спроса совпадает с объемом предложения. Однако реальные цены, складывающиеся на рынке, зависят от его структуры. Так, на рис. 1 изображен пример рынка с несовершенной конкуренцией, при которой производители имеют возможность устанавливать цену p^* , превышающую цену рыночного равновесия. Совокупная полезность потребителей, приобретающих товар по цене p , может быть выражена в денежном измерении величиной излишка потребителя CS , представляющего площадь фигуры, ограниченной сверху функцией спроса, а снизу – линией цены (фигура BCp на рис. 1). Объем совокупной прибыли, получаемой в этой ситуации производителями, представляет собой излишек производителя PS , определяемый площадью фигуры, ограниченной сверху линией цены, а снизу – функцией предложения (фигура $AFCp$ на рис. 1).

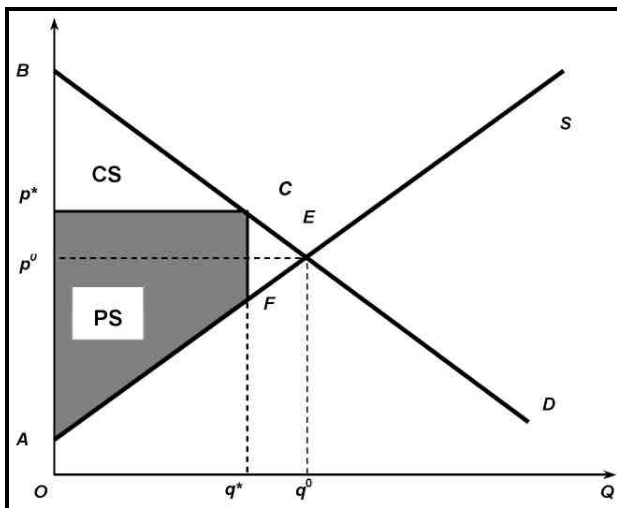


Рис. 1. Модель ценообразования на несовершенном рынке

Из данной модели видно, что рыночная стоимость, отождествляемая с наиболее вероятной ценой на рынке, может дать представление об излишке произ-

водителя, но никак не измеряет излишка потребителя. Особенно сильно это проявляется в случае некоммерческих благ (общественные блага, блага и услуги, генерируемые внешними эффектами). Рыночная стоимость таких благ может быть нулевой, несмотря на то, что они могут давать значительный потребительский излишек (рис. 2).

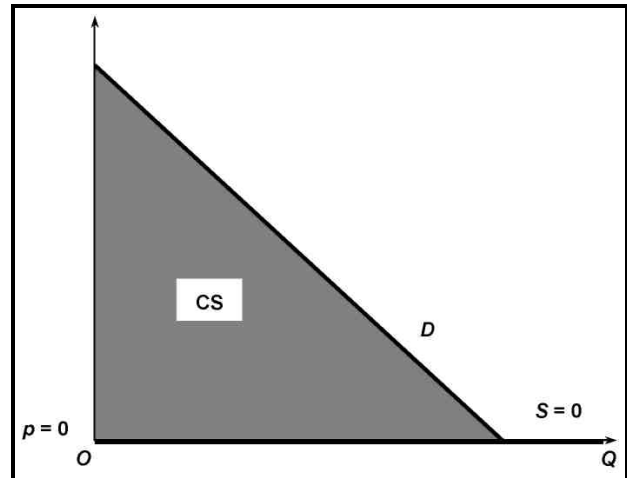


Рис. 2. Излишек потребителя для некоммерческого блага

К сожалению, непосредственная оценка величины потребительского излишка сильно затруднена, так как она требует восстановления функции спроса и соответственно получения значительного объема информации. В связи с этим используются другие, содержательно близкие к потребительскому излишку, понятия, которые могут быть получены на основе выборочных обследований потребителей. Это понятия эквивалентной и компенсирующей вариации, определенные в работе нобелевского лауреата Дж. Хикса [24].

Эквивалентная вариация представляет собой максимальное количество денег, которое потребитель готов заплатить за оцениваемый объект:

$$EV = \max\{\Delta \in R_+ \mid u(x, y - \Delta) = u(0, y)\}.$$

Компенсирующая вариация представляет собой минимальное количество денег, которое потребитель требует за отказ от оцениваемого объекта:

$$CV = \min\{\Delta \in R_+ \mid u(x, y) = u(0, y + \Delta)\}.$$

Теоретически величины эквивалентной и компенсирующей вариации должны совпадать, однако на практике заявляемая индивидуумами готовность платить значительно ниже, нежели требуемая ими компенсация. Поэтому данные показатели могут использоваться только в качестве оценок верхней и нижней границ изменения потребительского излишка.

Таким образом, при отклонении от условий первой теоремы благосостояния рыночная стоимость объектов, рассчитываемая с использованием стандартных подходов, не будет более являться объективной мерой их полезности.

Решению проблемы повышения объективности оценки объектов, для которых отсутствует полноценный рынок, призвано способствовать применение в международных и национальных стандартах оценки различных понятий стоимости, отличной от рыночной [2, 3, 6, 7].

Согласно Международному стандарту оценки МСО 2, базы оценки, отличные от рыночной стоимости, делятся на три основные группы:

- отражающие выгоды отдельных субъектов от собственности на объект;
- отражающие цену, которая была бы разумно согласована между двумя сторонами для обмена объектом;
- установленные в соответствии с определением, изложенным в законодательстве, уставе или контракте.

Ко второй группе относятся специальная стоимость и справедливая стоимость. Специальная стоимость определяется в МСО 2 как денежная сумма, превышающая рыночную стоимость, которая может быть уплачена покупателем, чтобы отразить преимущества, являющиеся результатом комбинации интересов, которые на рынке вообще не могут быть доступны для покупателей. Специальная стоимость может возникать в результате синергии, связанной с объединением объектов, уже имеющихся у покупателя, и вновь приобретаемого объекта. Справедливая стоимость определяется в Международном стандарте финансовой отчетности МСФО 16 как сумма, за которую может быть обменян актив между осведомленными и мотивированными сторонами в свободной сделке.

Третья категория баз оценки включает специфические базы, установленные в соответствии с законодательством, уставом или контрактом. Такого рода базы чаще всего используются в целях налогообложения. При этом детальная интерпретация как положений законодательства, так и условий контракта часто бывает подчинена прецеденту, установленному решениями суда. Примером такой специфической базы является кадастровая стоимость, определенная в ФСО-2 как «рыночная стоимость, установленная и утвержденная в соответствии с законодательством, регулирующим проведение кадастровой оценки» [4].

Несмотря на то, что использование данных понятий в оценке позволяет учесть довольно широкий спектр особенностей ценообразования, которые могут быть связаны с индивидуальными характеристиками рынка, различными потребностями продавца и покупателя, а также особенностями финансово-хозяйственных решений по управлению объектом оценки, они не позволяют учесть специфических свойств общественно значимых объектов экономики. Этот недостаток обусловлен тем, что все описанные выше базы для определения стоимости объектов основаны на полезности, получаемой владельцем от их использования, трактуемой в Международных стандартах оценки как «ключевой критерий для оценки любого недвижимого или движимого имущества» [7].

В то же время внешние по отношению к собственнику объекта эффекты не находят отражения в данных оценках, что может приводить к принятию общественно неэффективных управленческих решений. Генерирование внешних эффектов в процессе функционирования общественно значимых объектов приводит к изменению их полезности не только для собственника, но и для других субъектов в экономике. При этом рыночная стоимость общественно значимых объектов, оцененная с использованием стандартных подходов, может быть очень малой либо нулевой (см. рис. 2), что с классической точки зрения свидетельствует о неэффективности их использования. В то же время прекращение текущего использования данных объектов может привести к значительным потерям благосостояния для общества в целом.

Таким образом, используемые в настоящее время в стандартах оценки базы, отличные от рыночной стоимости, также не позволяют полностью отразить роль общественно значимых объектов в экономике, что может приводить к искажению управленческих решений в ущерб общественной эффективности. В связи с этим представляется целесообразным расширить понятийный аппарат теории оценки стоимости, введя в него используемое в теории общественного сектора понятие общественной стоимости и сформировать систему методик оценки данной величины для различных классов объектов экономики.

ПРИМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ СТОИМОСТИ К ОЦЕНКЕ ОБЩЕСТВЕННО ЗНАЧИМЫХ ОБЪЕКТОВ

Объективные потребности в оценке некоммерческих объектов привели к созданию в последние годы специальных стандартов для государственного (общественного) сектора экономики. В финансовой отчетности эти стандарты представлены сводом Международных стандартов финансовой отчетности для государственного сектора (МСФО ГС) [26], разработанных в методологическом соответствии с МСФО. Общепринятыми в международном сообществе они стали с 2000 г., а в 2004 г. они были признаны большинством государств и рядом межгосударственных организаций, в частности НАТО [34]. В настоящее время рядом европейских государств осуществляется переход на использование этих стандартов, а такими странами, как США, Канада, Великобритания, Австралия, приняты совместимые с МСФО ГС национальные стандарты бухгалтерского учета.

Специфика организаций государственного сектора также детально разбирается в Международных стандартах оценки (МСО) – начиная с 2001 г., и все более подробно в последующих изданиях. Несмотря на то, что в состав МСО 2005 так и не был официально включен ранее опубликованный проект для обсуждения по оценке в государственном (общественном) секторе, в ряде вошедших в этот свод материалов применяются понятия, введенные в МСФО ГС. При этом наиболее существенными являются не терминологические, а принципиальные отличия оценки государственных организаций от оценки коммерческих организаций («бизнеса»), которая заключается в замене оценки «капитализации» компании (по прибыли или по денежным потокам) на оценку «производственно-сервисного потенциала», определяемого как «способность объекта производить блага и услуги в соответствии с его целями, заключающаяся ли они в генерировании денежных поступлений, производстве благ и услуг в определенном объеме и определенном качестве для их получателей» [17]. Стоимостной оценкой производственно-сервисного потенциала является общественная стоимость объекта.

Термин «общественная стоимость» применяется в зарубежной практике управления организациями общественного сектора и некоммерческими организациями как эквивалент рыночной стоимости компании для коммерческих фирм. В широкое использование в научных и общественных кругах данный термин был введен М. Муром [30]. Следует отметить, что родственный ему термин «стоимость общественных интересов» использовался еще в 1970-е гг. в законодатель-

стве США, в части, касающейся определения справедливой компенсации при выкупе земельных участков федеральными агентствами [32, 33].

В то же время, несмотря на значительное число публикаций в этой области, четкого определения понятия «общественная стоимость» еще не выработано. Различные исследователи используют его для обозначения различных понятий стоимости, соотносящих наиболее эффективное применение объектов с их некоммерческим использованием [32, 33, 16, 18, 35].

В настоящей статье в соответствии с рассмотренным выше критерием общественной эффективности будет использоваться определение общественной стоимости объекта как денежной оценки полезности, приносимой объектом как собственнику, так и другим агентам в экономике:

$$P = V + \Delta, \quad (6)$$

где

V – стоимостная оценка полезности, получаемой собственником объекта, выражаемая рыночной стоимостью;

Δ – стоимостная оценка полезности, получаемой другими агентами в системе, представляющая собой нерыночную стоимость.

Общественная стоимость – это комплексный объект, содержащий элементы различной природы. В ее составе могут быть выделены различные типы стоимости использования, связанных с возможностями объекта непосредственно удовлетворять потребности индивидуумов в благах и услугах (причем не обязательно коммерческих), а также стоимости неиспользования (стоимости пассивного использования), отражающие возможности по удовлетворению потенциальных потребностей, связанные с фактом существования данного объекта.

Например, предприятие оборонно-промышленного комплекса, как и любое другое предприятие в экономике, характеризуется рядом показателей, определяющих стоимость его использования. Рыночная ее составляющая характеризуется способностью предприятия генерировать прибыль и оценивается величиной рыночной стоимости. Нерыночные элементы стоимости использования могут включать в себя воздействие:

- на уровень оснащенности национальных вооруженных сил современными вооружением и военной техникой и тем самым на уровень безопасности государства;
- связанное с содержанием объектов коммунального хозяйства и социальной инфраструктуры, а также с градостроительным характером предприятия;
- на научно-технический потенциал государства, обусловленное накопленным интеллектуальным капиталом и организационными взаимосвязями с другими предприятиями и организациями;
- на экономический потенциал региона и государства в целом, связанное с деятельностью предприятия на рынках с несовершенной конкуренцией, а также другие типы воздействия.

Помимо этого, как элемент системы материального обеспечения вооруженных сил, данное предприятие оказывает воздействие на обороноспособность и безопасность государства самим фактом своего существования, независимо от того, выполняет ли оно в текущий момент работы, связанные с Государственным оборонным заказом. Это определяет стоимость его пассивного использования, которая также не оценивается рынком.

В настоящее время существует несколько различных подходов к определению стоимости неиспользования. Так, Б. Вайсброт [39] ввел понятие опционной стоимости объекта как стоимости опциона на его использование даже теми индивидуумами, которые никогда его использовать не будут. В этом случае определение стоимости неиспользования объекта может проводиться с использованием методов, аналогичных методам определения справедливой цены страхового полиса. Близким понятием является квазиопционная стоимость, используемая для оценки альтернативных издержек от немедленных действий, в отсутствие новой (или более полной) информации [37].

Еще одно понятие из семейства стоимостей неиспользования, стоимость существования, было введено Д. Крутилла как величина возможных потерь благосостояния в результате исчезновения рассматриваемого объекта [28]. Также к стоимости неиспользования может быть отнесено понятие наследуемой стоимости, отражающее ценность оцениваемого объекта для будущих поколений.

Для описания величины, представляющей собой совокупность стоимости использования объекта и различных типов стоимостей неиспользования, Д. Пирс и Р. Тернер ввели понятие общей экономической стоимости [36]. Данная величина количественно совпадает с общественной стоимостью, но отражает способ ее формирования: общая экономическая стоимость базируется на стоимостях использования и неиспользования объектов, тогда как общественная стоимость рассматривается как сумма рыночной стоимости V и нерыночной стоимости Δ .

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ, ОБУСЛОВЛЕННОЙ НЕРЫНОЧНЫМИ ФАКТОРАМИ

Использование показателя общественной стоимости в процессе принятия решений предполагает оценку как рыночной его составляющей V , так и нерыночной стоимости Δ . Однако в отличие от рыночной стоимости нерыночные элементы общественной стоимости не могут быть оценены на основе показателей коммерческой эффективности функционирования объекта, так как их формирование не сопровождается рыночными транзакциями.

В отличие от цен на рынках, нерыночные стоимости объектов не наблюдаются непосредственно. В связи с этим для их оценки должны применяться косвенные методы восстановления, опирающиеся на информацию о поведении индивидуумов или на их субъективные суждения о своих предпочтениях.

Укрупненно может быть выделено два типа показателей, используемых для оценки нерыночной стоимости: денежные показатели и нестоимостные индикаторы.

Денежные показатели нерыночной стоимости, как правило, основаны на измерении потребительского излишка отдельных индивидуумов или общества в целом в денежном выражении. При этом деньги рассматриваются как универсально принятая мера экономической ценности благ, так как количество денег, которое индивидуумы согласны заплатить за некоторое благо, отражает то, от какого количества других товаров и услуг они согласны отказаться, чтобы его получить.

Денежные показатели являются достаточно универсальным инструментом, в связи с тем, что для их оценки не требуется существования рынка объектов, аналогичных оцениваемому. Необходимо лишь определение объема покупательной способности (денег), которую потребители согласны утратить, чтобы пользоваться данным благом (эквивалентной вариации), либо хотели бы получить за отказ от возможности пользоваться им (компенсирующей вариации).

Однако в большинстве практически важных случаев оценка величин эквивалентной и компенсирующей вариации является очень трудоемкой, так как требует восстановления функции полезности потребителей. Поэтому более полезным или практичным может быть принятие решений на основе ранжирования или выстраивания приоритетов вариантов развития объектов, не требующее знания точного вида функции полезности.

Нестоиимостные индикаторы представляют собой величину полезности объектов, измеренную в подходящих натуральных единицах измерения, естественных для рассматриваемого класса объектов. Инструменты оценки, основанные на нестоимостных индикаторах, могут быть менее дорогими и требовать меньше времени для построения, поэтому область их применения может быть намного шире. Однако индикаторы являются менее универсальными показателями, нежели стоимость. Для каждого типа объектов необходимо разрабатывать свой набор индикаторов, связанных с особенностями критериев эффективности и процесса его функционирования. В связи с этим общие методологические вопросы, связанные с разработкой и использованием индикаторов, в настоящее время развиты еще довольно слабо. Они преимущественно используются в отдельных специфических областях принятия управленческих решений, например связанных с оценкой эффективности экологических инвестиций.

В связи с тем, что агрегированный критерий принятия решений (1-5) представляет собой свертку рыночной и нерыночной стоимостей, принятие управленческих решений на основе данного критерия требует оценки стоимостных показателей.

В зависимости от используемой информации выделяется три общепринятых подхода к стоимостной оценке нерыночной стоимости объектов, основанных на выявленной готовности агентов платить за оцениваемый объект, вмененной готовности платить и выраженной готовности платить [27].

Ниже рассматриваются особенности различных подходов к оценке нерыночной стоимости и методы, применяемые в рамках данных подходов.

Выявленная готовность платить

Подход, основанный на выявленной готовности платить, применяется для оценки стоимости объектов, участвующих в производстве коммерческих благ или услуг. При этом в качестве исходных данных используется информация о рыночных ценах рассматриваемых или сопоставимых с ними благ. Оценка общественной стоимости объекта, согласно данному подходу, определяется суммой стоимостей всех благ или услуг, производимых с его использованием за определенный период времени. Методы выявления готовности платить включают в себя:

- метод рыночных цен;
- метод продуктивности;
- метод гедонического ценообразования.

Метод рыночных цен

Метод рыночных цен оценивает стоимость продуктов и услуг, производимых рассматриваемым объектом, которые могут продаваться и покупаться на рынках. Он использует стандартные методы измерения потребительского излишка и излишка производителя для коммерческих благ, основанные на информации о спросе и предложении при различных ценах.

Для оценки потребительского излишка должна быть определена функция спроса, что требует данных по объему спроса при различных ценах, а также информации о других факторах, которые могут влиять на спрос, таких, как доход и другие демографические данные. Для оценки излишка производителя должны быть доступны данные по его переменным издержкам и выручке от продаж товара.

Метод рыночных цен отражает индивидуальную готовность платить за блага, которые продаются и покупаются на рынках. Таким образом, достаточно объективно определяются индивидуальные стоимости товаров для агентов. В нем используются наблюдаемые данные о реальных предпочтениях потребителей, а также стандартные и общепринятые экономические методики.

Однако при проведении оценки объектов со значительным весом нерыночных критериев эффективности функционирования рыночные данные могут быть доступны только для очень ограниченного числа производимых ими благ, в связи с чем их общественная стоимость не будет полностью отражаться в рыночных транзакциях.

Метод продуктивности

Метод продуктивности используется для оценки стоимости объектов, вносящих вклад в производство коммерческих благ. Например, такие институциональные характеристики государства, как безопасность, политическая стабильность, прозрачность и непротиворечивость законодательства, влияют на уровень суверенного риска, который финансисты связывают с ценными бумагами компаний – резидентов данного государства и в конечном счете с их стоимостью. Следовательно, экономические выгоды от повышения уровня безопасности или политической стабильности могут быть измерены в терминах повышения капитализации отечественных фирм.

Если некоторое благо является фактором производства, то изменение его качества или объема предложения приводит к изменению производственных издержек либо продуктивности других факторов, что, в свою очередь, оказывает воздействие на цену или качество конечного продукта. Информация об этом воздействии используется для установления взаимосвязи объема или качества оцениваемого блага и излишков потребителя и производителя и, тем самым, для оценки общественных выгод.

Данный метод наиболее легко применим в двух специфических ситуациях.

1. Ситуации, когда исследуемое благо является совершенным заменителем для других факторов. В этом случае увеличение (уменьшение) объема предложения или количества рассматриваемого блага приводит к снижению (повышению) стоимости других используемых факторов.
2. Ситуации, когда выгоды от изменения количества или качества блага получают только производители конечного продукта. В этом случае, если рыночная цена конечного продукта не изменяется, выгоды могут быть оценены как изменение излишка производителя.

Метод гедонического ценообразования

Гедоническое ценообразование используется для оценки стоимости характеристик объектов, которые непосредственно влияют на их рыночные цены. Впервые данный метод использовался в работе Г. Хасса [21] для определения стоимости сельскохозяйственной земли на основе ее характеристик (продуктивности, доступности, наличия улучшений). Однако более известной является работа А. Корта [14], в которой был изложен регрессионный метод определения «невяной» стоимости характеристик объектов.

Метод гедонического ценообразования основан на предположении субъективной теории стоимости о том, что полезность блага определяется набором его характеристик или способностей удовлетворять определенные потребности агентов. В связи с этим его ценность для потребителя может быть представлена в виде некоторой функции тех характеристик, которые потребитель считает значимыми при приобретении данного блага. Например, цена образца продукции военного назначения отражает его характеристики – боевые возможности, живучесть, надежность и другие. Поэтому на основе анализа цен, по которым приобретались аналогичные товары, имеющие различные характеристики, может быть установлен характер этой функциональной зависимости.

Формально соответствующая модель ценообразования может быть записана в виде:

$$P = f(X_1, \dots, X_n; \theta_1, \dots, \theta_k) + \varepsilon \quad (7)$$

где P – стоимость объекта;

X_1, \dots, X_n – количественные значения характеристик объекта;

$\theta_1, \dots, \theta_k$ – параметры функциональной зависимости;

ε – отклонения, вызванные действием неучтенных в модели факторов.

При этом предполагается, что отклонения, описываемые параметром ε , представляют собой случайную величину, малую по сравнению с первым слагаемым и не вносящую систематических искажений, то есть, имеющую математическое ожидание ноль.

Оценка неизвестных коэффициентов функции (7) может проводиться с использованием методов регрессионного анализа на основе информации о сделках с аналогичными объектами. Процедура оценки включает в себя следующие этапы.

1. Формирование выборки объектов, аналогичных оцениваемому. Полученная выборка должна удовлетворять ряду условий. С одной стороны, она должна состоять из однородных объектов, имеющих одинаковую природу и схожие характеристики. С другой стороны, она должна являться репрезентативной, то есть адекватно отражать все разнообразие характеристик объектов-аналогов. При использовании модели для целей оценки желательно, чтобы характеристики оцениваемого объекта находились внутри области разброса характеристик объектов-аналогов. Требования к объему выборки определяются спецификацией модели. Чем большее количество характеристик объектов учитывается при построении модели ценообразования, тем больший объем информации требуется для восстановления коэффициентов функции (7), в связи с чем возникает необходимость выбора компромисса между точностью модели и объемом исходных данных для ее построения.
2. Спецификация модели ценообразования. Данный этап заключается в выборе характеристик объектов, которые будут использоваться в модели ценообразования, а также параметрического семейства функций f , наиболее полно описывающего зависимость цены объектов на рассматриваемом рынке от их характеристик.

3. Выбор конкретного вида модели производится на основании анализа процессов формирования цен на рассматриваемом рынке, а также точности прогнозов, обеспечиваемых различными моделями.
4. Оценка коэффициентов функциональной зависимости в рамках выбранной модели. На данном этапе производится оценка неизвестных коэффициентов $\theta_1, \dots, \theta_k$ функции f .

Для аддитивных и мультипликативных моделей ценообразования коэффициенты функциональной зависимости оцениваются при помощи метода наименьших квадратов и различных его модификаций. К настоящему времени данный метод довольно хорошо разработан и алгоритмизирован, в связи с чем возможностями его использования обладает большое количество математических программных средств.

Метод гедонического ценообразования довольно прост в применении и непротиворечив, так как он основан на данных о реальных сделках.

В то же время его использование требует наличия достаточно большого объема информации о сделках с аналогичными объектами, что может быть невозможно для объектов масштаба предприятия.

Вмененная готовность платить

Подход на основе вмененной готовности платить предполагает, что стоимость объекта может измеряться путем оценки стоимости действий, которые индивидуумы или общество в целом готовы предпринять для предотвращения негативных эффектов, возникающих при утрате данного объекта либо для создания его заменителей. Данное предположение основывается на том, что если агенты согласны нести издержки по предотвращению ущерба, вызванного утратой определенных благ и услуг или по их замещению, эти блага или услуги должны, по меньшей мере, стоить столько же, сколько они готовы платить за их замещение.

Следовательно, использование данного подхода наиболее целесообразно в ситуациях, когда такого рода издержки имели место в реальности и имеется полная информация об их величине. Примером этого может быть применение показателя предотвращенного ущерба при оценке эффективности функционирования военно-экономических систем с целью обоснования решений по управлению ими.

Подход, основанный на вмененной готовности платить, включает в себя следующие методы:

- метод стоимости предотвращенного ущерба;
- метод стоимости замещения;
- метод стоимости объектов-заменителей.

Первый этап при использовании всех указанных методов состоит в оценке стоимости благ или услуг, предоставляемых рассматриваемым объектом. Он включает определение перечня благ или услуг, оказывающих нерыночное воздействие, их характеристик и потребителей. Например, при оценке воздействия предприятия оборонно-промышленного комплекса на оборонную безопасность на данном этапе должны определяться возможные угрозы и механизмы возникновения потенциального ущерба экономике и государству.

Второй этап метода предотвращенного ущерба заключается в проведении стоимостной оценки потенциального ущерба, на основе выявленных угроз и механизмов его возникновения. На последнем этапе определяется денежная оценка издержек, которые несут агенты по его предотвращению.

Вторым этапом методов стоимости замещения и стоимости объектов-заменителей является выявление наименее дорогой из допустимых альтернатив по предоставлению рассматриваемых благ или услуг. Третий их этап состоит в определении стоимости замещения рассматриваемого объекта или стоимости объекта-заменителя. На последнем этапе производится формирование функции спроса на данную альтернативу, на основе которой может быть определена величина потребительского излишка.

Следует отметить, что подход, основанный на вмененной готовности платить, является в настоящее время единственным рекомендованным к использованию Международными стандартами для оценки стоимостей специализированных объектов и объектов с ограниченным рынком (Международный стандарт МСО 2, Международное руководство МР 8) в форме метода амортизированных затрат замещения [7].

Основной недостаток данного подхода связан с используемым им предположением о том, что затраты по замещению рассматриваемого объекта представляют собой объективные показатели предоставляемых им выгод, что в большинстве случаев неверно. В связи с этим оценки, получаемые с использованием методов на основе вмененной готовности платить, как правило, значительно занижают реальную общественную стоимость объектов. Их рекомендуется использовать только на предварительном этапе анализа стоимости объектов, проводя дальнейшую коррекцию на основе результатов, получаемых другими методами.

Выраженная готовность платить

В ситуациях, когда отсутствуют рынки достаточно близких аналогов оцениваемого объекта, исследователь не имеет информации о реальном поведении агентов, позволяющей восстановить функцию спроса и определить величину потребительского излишка. В связи с этим применение методов, основанных на выявленной готовности платить, становится невозможным. Для получения такой информации в отсутствие рынка могут использоваться опросы, в которых агенты непосредственно указывают свою готовность платить за блага или услуги, предоставляемые оцениваемым объектом на основе некоторого гипотетического сценария. Альтернативным методом является исследование выбора, производимого индивидуумами в определенных условиях, на основе которого также может быть оценена их готовность платить.

На использовании результатов опросов основаны методы оценки выраженной готовности платить. В зависимости от типа базового опроса могут быть выделены метод условной оценки и метод условного выбора.

Метод условной оценки

Метод условной оценки может применяться для оценки общественной стоимости широкого класса объектов и систем. Он подходит как для оценки стоимости использования, так и стоимости неиспользования, и является одним из наиболее широко применяемых методов оценки нерыночных составляющих общественной стоимости. Условная оценка представляет собой очень гибкий метод, который может использоваться для оценки нерыночной стоимости практически любых объектов, даже в случаях, когда отсутствует информация о поведении потребителей, позволяющая определить стоимость иными методами. Однако наи-

более достоверные оценки могут быть получены в ситуациях, когда воздействие оцениваемого объекта четко идентифицируется и понимается потребителями, а предоставляемые им блага или услуги потребляются в дискретных количествах.

Метод условной оценки был предложен Э. Кириаки-Вантруп в 1947 г. для решения задачи оценки стоимости программ консервации земельных участков [12]. К настоящему времени имеется большое количество исследований, в которых данный метод применяется к оценке общественной стоимости различных объектов [15, 19, 22, 31, 38]. Данный метод основан на непосредственном опросе индивидуумов о том, какую цену они готовы платить за получение определенных благ или услуг, производимых рассматриваемым объектом, либо какую компенсацию они считают достаточной за отказ от потребления данных благ или услуг. Название метода обусловлено характером опроса, в котором респонденты должны указать свою готовность платить за услугу в условиях некоторого гипотетического сценария.

В отличие от методов выявленных предпочтений, применяемых в традиционном экономическом анализе, метод условной оценки требует от агентов непосредственно указать величину стоимости, а не вывести ее из их реального поведения. То, что данный метод основан на заявлениях, а не на реальных действиях агентов, представляет собой основной источник его преимуществ и недостатков.

С одной стороны, условная оценка является единственным методом оценки денежных значений стоимости неиспользования объектов (стоимостью пассивного использования), которые не связаны с приобретением генерируемых ими благ на рынке и даже могут не предусматривать потребления этих благ агентами. Очевидно, что индивидуумы или общество в целом готовы платить за неиспользование или пассивное использование ряда благ (например, за оборонную мощь государства). Однако, как правило, стоимость данных благ неявно считается нулевой, если только она не оценена каким-либо образом. Так как готовность агентов платить за нее не проявляется в их поведении на рынке, единственная возможность ее измерения в стоимостных показателях – это опрос. В то же время метод условной оценки является одним из наиболее противоречивых методов оценки нерыночной стоимости. Концептуальные, методологические и практические проблемы, связанные с получением денежных оценок общественной стоимости на основе ответов индивидуумов на гипотетические вопросы о гипотетических рыночных ситуациях, постоянно обсуждаются в научной и практической литературе.

Многие экономисты, психологи и социологи по различным причинам считают оценки, полученные с помощью данного метода, несостоятельными. Еще более важно то, что в юридической практике и в политическом процессе результаты, полученные методом условной оценки, как правило, не принимаются. В связи с его крайне противоречивой природой исследователи должны быть крайне осторожны в применении метода условной оценки и использовании его результатов.

Метод условного выбора

Метод условного выбора также может использоваться для оценки нерыночной стоимости практически любых объектов и подходит как для оценки стоимостей

использования, так и стоимостей неиспользования. Как и метод условной оценки, он является гипотетическим методом, при котором респондентам задаются вопросы об их выборе на основе гипотетического сценария. Однако, в отличие от метода условной оценки, от респондентов не требуется указывать величину готовности платить в денежном выражении. Вместо этого она выводится на основе гипотетических решений, принимаемых респондентами.

В анкетах опросов, используемых в методе условного выбора, респонденту необходимо установить предпочтения на нескольких группах благ, приобретаемых по некоторым ценам (или связанных с определенными издержками). Так как данный метод фокусируется на выборе между сценариями с различными характеристиками, он в особенности подходит для оценки политических решений, различные варианты которых могут оказывать различное влияние. Результаты метода условного выбора могут использоваться как для получения денежных оценок, так и для ранжирования вариантов, не требующего оценки их общественной стоимости в денежном выражении.

Применение методов, основанных на выраженной готовности платить, как правило, представляет собой сложный, длительный и дорогостоящий процесс. Для сбора необходимых данных и получения осмысленных результатов опрос должен быть тщательно разработан, проверен и реализован. При этом следует использовать вопросы, связанные с конкретными благами и условиями, которые четко определены и понятны респондентам. Другими словами, опрос, проводимый с целью оценки стоимости определенных объектов, должен сосредотачиваться не на самих объектах, а на изменениях качества или объема благ и услуг, предоставляемых потребителю, которые будут являться следствием изменения их режима функционирования.

Результаты опросов по методам, основанным на выраженной готовности платить, отличаются высокой чувствительностью к пониманию респондентами того, что их просят оценить, а также к условиям гипотетического сценария, для которого осуществляется оценка. В связи с этим очень важным является четкое определение исследователями оцениваемых объектов и сценария, а также тщательная проверка адекватности ответов респондентов их реальным оценкам.

Метод переноса выгод

Еще одним подходом к оценке потребительского излишка является метод переноса выгод, представляющий собой аналог сравнительного подхода к оценке рыночной стоимости. Он заключается в использовании существующих оценок выгод на основе исследований, проведенных для аналогичных объектов.

Основной целью данного метода является оценка выгод и издержек от принятия управленческих решений в некоторых условиях путем адаптации оценок, полученных в иных условиях. Метод переноса выгод часто используется, если проведение полноценного исследования по оценке связано со значительными издержками или занимает слишком много времени. Важно отметить, что точность оценки по данному методу не может быть выше, нежели в исходном исследовании.

Наиболее простым подходом является использование результатов оценки стоимости аналогичных объектов. Эти оценки основаны на экспертных суждениях по комбинированию и усреднению величин, получен-

ных в существующих исследованиях. Данные стоимости должны корректироваться с учетом характеристик исследуемого объекта.

Более строгий подход предполагает использование при анализе функциональной формы выгод, полученной в базовом исследовании. Функция выгод представляет собой зависимость готовности индивидуумов платить от характеристик исследуемого объекта, условий, в которых он рассматривается, а также самих индивидуумов. При использовании функции выгод могут быть сделаны поправки на различия в данных характеристиках, что дает возможность получить более точную оценку.

В зависимости от требований к оценке могут применяться разные стандарты переноса выгод. Например, более высокий стандарт точности может требоваться при наличии высоких издержек принятия неверного решения. Менее строгий стандарт может быть приемлем в ситуациях, когда издержки меньше, например, если метод переноса выгод является одним из используемых источников информации, либо когда он применяется для получения предварительных оценок на ранних стадиях выработки управленческих решений.

Наиболее достоверные результаты с использованием метода переноса выгод могут быть получены, если объект оценки и объект-аналог очень схожи в существенных характеристиках, когда исследуемые решения очень схожи, а оригинальное исследование проведено корректно, использует достоверные исходные данные и ясные методики оценки.

Применение метода переноса выгод включает несколько этапов. Первый этап данного метода состоит в поиске существующих исследований по оценке стоимости аналогичных объектов, результаты которых будут использоваться для переноса. Далее необходимо определить возможность переноса найденных оценок. Существующие исследования могут оцениваться на базе нескольких критериев, основными из которых являются:

- аналогичность объектов. Оцениваемый объект должен быть сравнимым с объектом, для которого получена оценка в существующих исследованиях. Факторами, определяющими сравнимость, являются сходство объектов, их характеристики, а также наличие объектов-заменителей;
- сопоставимость условий. Для обеспечения адекватности получаемых оценок условия, в которых рассматриваются объекты, также должны быть аналогичны. При оценке рыночной стоимости это обеспечивается рассмотрением типичных рыночных условий совершения сделок. При оценке нерыночных элементов стоимости должно проводиться отдельное исследование сопоставимости условий, в которых рассматриваются объекты-аналоги;
- качество используемого исследования. Оригинальное исследование должно удовлетворять ряду требований к содержанию, объему и характеру используемой информации, применяемой методологии и расчетам. Выполнение этих требований должно обеспечивать обоснованность, однозначность и проверяемость получаемых выводов. Чем выше качество оригинального исследования, тем более точной и полезной будет оценка, полученная с использованием метода переноса выгод.

Определение качества исследований проводится на основе методов экспертных оценок. При этом анализируется достоверность и полнота исходных данных, адекватность предположений, используемых в процессе оценки, корректность применения методологии и правильность выполнения расчетов.

Заключительным этапом оценки по методу переноса выгод является корректировка полученных предварительных оценок с использованием всей доступной ин-

формации для обеспечения более точного отражения особенностей рассматриваемого объекта. На этом шаге может возникнуть необходимость в получении дополнительной информации. Исследователь может скорректировать получаемую оценку с учетом информации о различии характеристик самих объектов, а также условий, в которых они рассматриваются.

Преимущество метода переноса выгод состоит в том, что он, как правило, значительно менее дорог и трудоемок, нежели проведение оригинального исследования по оценке. При этом чем более похожи объекты-аналоги на оцениваемый объект, тем менее смещенным оказывается результат его использования. В то же время, если в качестве исходных рассматриваются объекты, не полностью аналогичные оцениваемому, метод переноса выгод может давать неточные результаты. На практике данный метод часто применяется на предварительном этапе стоимостного анализа для определения целесообразности проведения полного исследования по оценке стоимости объектов с использованием других методов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблема оценки эффективности и оптимизации стратегий управления общественно значимыми объектами с учетом нерыночных эффектов их функционирования, в настоящее время еще не имеет удовлетворительного решения. Прежде всего это связано с тем, что для такого рода объектов до сих пор не определен единый универсальный показатель эффективности деятельности, аналогичный рыночной стоимости для коммерческих объектов и позволяющий проводить анализ управленческих решений на основе единого критерия.

По всей видимости, в силу разнородности объектов с нерыночными критериями эффективности функционирования единого показателя, удовлетворительно решающего поставленную задачу, не существует. Однако если рассмотреть разбиение данных объектов на классы, в некотором смысле аналогичные друг другу, то на основе общих свойств объектов каждого класса может быть получен удовлетворительный показатель, объективно отражающий их реальную стоимость.

Критерием для такого разбиения может служить общественная полезность объектов, отражающая их способность удовлетворять определенные потребности индивидуумов и общества в целом. Выбор такого критерия обосновывается тем, что именно полезность объектов является ключевым показателем для оценки стоимости любого объекта, что указывается как в теоретических исследованиях, так и в международных стандартах оценки.

При таком подходе все коммерческие блага могут рассматриваться как единый класс объектов, предназначенных для удовлетворения потребностей их владельца, в связи с чем для оценки их полезности достаточным является использование величины рыночной стоимости.

В более общей ситуации оценки стоимости объектов, генерирующих внешние эффекты или характеризующихся наличием нерыночных целей функционирования, определение стоимости следует непосредственно увязывать с критериями эффективности, условиями и ограничениями использования данных объектов.

Следовательно, первым этапом исследования в области разработки методики оценки нерыночной стоимости должно быть определение класса сходных по функциональному назначению объектов, для которых она должна применяться. В качестве таких объектов могут рассматриваться предприятия оборонно-промышленного комплекса, которые, помимо стандартного критерия рыночной эффективности, имеют также ряд нерыночных критериев, связанных с развитием социально-экономического и научно-технического потенциалов регионов и государства в целом, а также обеспечением оборонной безопасности государства.

Вторым этапом исследования является определение и формализация критериев эффективности функционирования рассматриваемого класса объектов. Данный шаг предусматривает создание и исследование системы формальных математических моделей объектов рассматриваемого класса, отражающих различные – рыночные и нерыночные – аспекты их деятельности и позволяющих провести количественную оценку показателей, которые характеризуют эти аспекты. На основе результатов данного этапа должен быть определен показатель или система показателей, являющихся обобщением традиционных используемых в экономическом анализе показателей коммерческой эффективности объектов экономики и позволяющих судить об эффективности используемых стратегий управления.

Следующий этап решения поставленной проблемы состоит в разработке научно-методического подхода к формированию стратегий управления объектами экономики на базе данных показателей. Полученные стратегии должны иметь комплексный характер и, помимо традиционных аспектов оперативного управления активами предприятий, предусматривать анализ организационной структуры и структуры прав собственности на рассматриваемые объекты, а также стратегическое управление накопленным интеллектуальным капиталом.

Литература

1. О приватизации государственного и муниципального имущества [Электронный ресурс] : федер. закон от 21 дек. 2001 г. №178-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки ФСО-1 [Электронный ресурс] : федер. стандарт оценки : утв. приказом Минэкономразвития РФ от 20 июля 2007 г. №256. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Требования к отчету об оценке ФСО-3 [Электронный ресурс] : федер. стандарт оценки : утв. приказом Минэкономразвития РФ от 20 июля 2007 г. №254. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Цель оценки и виды стоимости ФСО-2 [Электронный ресурс] : федер. стандарт оценки : утв. приказом Минэкономразвития РФ от 20 июля 2007 г. №255. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора [Текст] / Э.Б. Аткинсон, Д.Э. Стиглиц. – М. : Аспект-Пресс, 1995.
6. Европейские стандарты оценки 2000 [Текст]. – М. : РОО, 2003.
7. Международные стандарты оценки 2003 [Текст]. – М. : РОО, 2003.
8. Полтерович В.М. Экономическое равновесие и хозяйственный механизм [Текст] / В.М. Полтерович. – М. : Наука, 1990.
9. Barlowe R. Land resource economics: the economics of real estate. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1986.
10. Bator F.M. The Anatomy of Market Failure // The Quarterly J. of Economics. – 1958. – V. 72, №3. – P. 357 – 379.
11. Bromley D. W., Cernea M. M. The management of common property natural resources : some conceptual and operational fallacies / World Bank discussion papers. – №57. – World Bank, Washington, D.C. – 1989.
12. Ciriacy-Wantrup S.V. Capital Returns from Soil-Conservation Practices. // Journal of Farm Economics. – 1947. – V. 29. – P. 1181 – 1196.
13. Cornes R., Sandler T. The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1986.
14. Court A.T. Hedonic Price Indexes with Automotive Examples. // In: The Dynamics of Automobile Demand. – New York: General Motors, 1939.
15. Cummings R.G., Walker M.B. Measuring the effectiveness of voluntary emission reduction programmes // Applied Economics. – 2000. – V. 32. – P. 1719 – 1726.
16. Dorchester J.D. Market Value is not an Ideology / National Seminar on Public Interest Value. – Sacramento, California, 1999.

17. Exposure Draft of Proposed International Valuation Application – Valuation of Public Sector Assets for Financial Reporting [Electronic resource] / International Valuation Standards Committee – Access regime: http://www.ivsc.org/pubs/exp_drafts/iva3.pdf.
18. Guy D.C., Holloway J.E. The Recapture of Public Value on the Termination of the Use of Commercial Land Under Takings Jurisprudence and Economic Analysis // B.Y.U. Journal of Public Law. – 2001. – V. 15. – P. 183 – 219.
19. Hanemann M.W. Valuing the Environment Through Contingent Valuation // The Journal of Economic Perspectives. – 1994. – V. 8, №4. – P. 19 – 43.
20. Hardin G. The tragedy of the commons // Science. – 1968. – №162. – P. 1243 – 1248.
21. Hass G.C. Sales Prices as a Basis for Farm Land Appraisal. // Technical Bulletin 9. – St.Paul: Univ. of Minnesota Agricultural Extension Station, 1922.
22. Hausman J.A., Leonard G. Contingent Valuation and the Value of Marketed Commodities. – Cambridge: Cambridge Press, 1982.
23. Hayek F.A. Individualism and Economic Order. – Chicago: University of Chicago Press, 1948.
24. Hicks J. The rehabilitation of consumer's surplus // Review of Economic Studies. – 1941. – №9.
25. Howarth R. B., Norgaard R. B. Intergenerational resource rights, efficiency, and social optimality // Land Economics. – 1990. – V. 66, №1. – P. 1 – 11.
26. International Public Sector Accounting Standards [Electronic resource] / International Federation of Accountants. – Access regime: <http://www.ifac.org>.
27. King D.M., Mazzotta M. Ecosystem Valuation [Electronic resource]. // US Department of Agriculture Natural Resources Conservation Service. – 2004. – Access regime: <http://www.ecosystemvaluation.org>.
28. Krutilla J.V. Conservation Reconsidered. // American Economic Review. – 1967. – V. 57. – P. 777 – 786.
29. Lane R.E. The Market Experience. – New York: Cambridge University Press, 1991.
30. Moore M.H. Creating Public Value: Strategic Management in Government. – London: Harvard University Press, 1995.
31. Morrison M., Bennett J., Blamey R. Valuing improved wetland quality using choice modeling // Water Resources Research. – 1999. – V. 35, №9. – P. 2805 – 2814.
32. Mundy B., Kinnaird W.N. The New Noneconomics: Public Interest Value, Market Value and Economic Use // The Appraisal Journal. – 1998. – №2. – P. 207 – 214.
33. Roddewig R.J., Papke G.R. Market Value and Public Value: An Exploratory Essay // The Appraisal J. – 1993. – V. 61. – P. 52 – 53.
34. Sutcliffe P. International Public Sector Accounting Standards (IP-SASs): 1996 to 2006 – Progress and status [Electronic resource] / IFAC: IPSASB paper. – 2006. – Access regime: <http://www.ifac.org/Library/Article.html?NID=11797591076301723>.
35. Oliver H.M. Economic Value Theory as a Policy Guide // Ethics. – 1958. – V. 68, №3. – P. 186 – 193.
36. Pearce D.W., Turner R.K. Economics of natural resources and the environment. – Baltimore: John Hopkins Univ. Press, 1990.
37. Riera P., Niskanen A. On forest externalities, valuation, and related concepts. // IMACFORD paper. – IMACFORD, 2003.
38. Subramanian U., Cropper M. Public choices between life saving programs: The tradeoff between qualitative factors and lives saved // Journal of Risk and Uncertainty. – 1999. – V. 21, №1. – P. 117 – 149.
39. Weisbrod B.A. Collective-consumption Services of Individual Consumption Goods. // Quarterly Journal of Economics. – 1964. – V. 78, №3. – P. 471 – 477.

Волощук Сергей Дмитриевич

Ключевые слова

Инновационные преобразования; инновационный продукт; интеллектуальный капитал; коммерциализация знания; концепции развития; наукоемкое производство; оценка эффективности;

стратегическое управление; фундаментальные и прикладные исследования; финансовый анализ; экономика знаний.

РЕЦЕНЗИЯ

Статья Волощука С.Д. посвящена рассмотрению вопросов, связанных с оценкой общественной стоимости современных российских предприятий. Данная тематика представляется актуальной и востребованной как с позиций теоретико-методологического анализа, так и с практической точки зрения.

Во второй половине XX в. произошло кардинальное изменение парадигмы экономической эффективности, ознаменовавшееся отходом от классических принципов либеральной экономики. При этом на первый план, помимо коммерческой эффективности объектов экономики, вышли их социальные и общественные функции, не оцениваемые рынком.

Во же время практические последствия этого переворота еще до конца не осмыслены и представляют собой во многом неизведанное исследовательское поле. В частности, это касается такой важной отрасли, как оценка стоимости объектов экономики. Необходимость отражения нерыночных критериев экономической эффективности требует развития как теоретической базы, так и методического аппарата оценочной деятельности. В связи с этим публикации такого рода представляется очень своевременным и актуальным.

Структура статьи обоснована логикой автора. Обращает на себя внимание качественное и умелое применение различных исследовательских стратегий, общенаучных и специфических экономико-математических методов познания.

В статье анализируются теоретические основы оценки эффективности решений по управлению общественно значимыми объектами экономики, формируется теоретико-методологическая база исследования. Автор рассматривает ряд концепций эффективности, применяемых при изучении процессов функционирования объектов экономики. Показывается недостаточность повсеместно используемого в настоящее время в оценке бизнеса показателя рыночной стоимости применительно к общественно значимым объектам экономики и необходимость расширения классических подходов с целью учета нерыночных факторов. Проводится обзор как классических подходов к оценке рыночной стоимости, так и подходов к оценке нерыночных составляющих общественной стоимости объектов.

Считаю, что статья Волощука С.Д. «Методы оценки общественно значимых объектов экономики» может быть рекомендована к опубликованию в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Хрусталёв Е.Ю., д-р экон. наук, профессор, ведущий научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН

3.3. METHODS OF AN ESTIMATION PUBLIC SIGNIFICANT OBJECTS OF ECONOMICS

S.D. Woloschuk, Candidate of Sciences (Economic), the General Director of Open Company «Bureau of Independent Expert Appraisals «Index», the Vice-President of the Russian Chamber of Building Experts

In the article the new methods of an estimation of efficiency of public significant objects of economics basing on transition from classic liberal views to newinstitutional economics are esteemed which one recognizes a considerable role of not market members in formation of medium of activity of business and company as a whole. The methodology of a cost estimation of efficiency of operation of objects characterized by availability of not market effectiveness criterions is offered.

Key definitions: innovation reforms, innovative product, intellectual capital, commercialization of know-how, concepts of development, science intensive manufacture, performance evaluation, strategic management, fundamental and applied researches, financial analysis, economy of knowledge

Literature

1. F. A. Hayek. Individualism and Economic Order. – Chicago: University of Chicago Press, 1948.
2. R. E. Lane. The Market Experience. – New York: Cambridge University Press, 1991.
3. M.H. Moore. Creating Public Value: Strategic Management in Government. – London: Harvard University Press, 1995.
4. F.M. Bator. The Anatomy of Market Failure // The Quarterly J. of Economics. – 1958. – V. 72, №3. – P. 357 – 379.
5. R. Barlowe. Land resource economics: the economics of real estate. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1986.
6. International Public Sector Accounting Standards [Electronic resource] / International Federation of Accountants. – Access regime: <http://www.ifac.org>.
7. Exposure Draft of Proposed International Valuation Application – Valuation of Public Sector Assets for Financial Reporting [Electronic resource] / International Valuation Standards Committee – Access regime: http://www.ivsc.org/pubs/exp_drafts/iva3.pdf.
8. Federal act from December 21, 2001 №178-FZ «About privatization of state and municipal property».
9. Hardin, G. The tragedy of the commons // Science. – 1968. – №162. – P. 1243 – 1248.
10. E.B. Atkinson, D.B. Stiglitz. The lectures on an economic theory of public sector. - M.: «Aspect-Press», 1995.
11. R. Comes, T. Sandler. The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1986.
12. D. W. Bromley, M. M. Cernea. The management of common property natural resources : some conceptual and operational fallacies / World Bank discussion papers. – №57. – World Bank, Washington, D.C. – 1989.
13. R. B. Howarth, R. B. Norgaard. Intergenerational resource rights, efficiency, and social optimality // Land Economics. – 1990. – V. 66, №1. – P. 1 – 11.
14. W.M. Polterovich. Economical equilibrium and economic mechanism. - M.: Nauka, 1990.
15. J. Hicks. The rehabilitation of consumer's surplus // Review of Economic Studies. – 1941. – №9.
16. European standards of an estimation 2000. - M.: POO, 2003.
17. 17. International standards of an estimation 2003. - M.: POO, 2003.
18. The federal standard of an estimation «General concepts of an estimation, approaches to an estimation and requirement to realization of an estimation (FSO-1)» / Is approved by the Order Ministry of economical development and trade of Russia from July 20, 2007 №256.
19. The federal standard of an estimation «Requirements to the report on an estimation (FSO-3)» / Is approved by the Order Ministry of economical development and trade of Russia from July 20, 2007 №254.
20. The federal standard of an estimation «Purpose of an estimation and kinds of the cost (FSO-2)» / Is approved by the Order Ministry of economical development and trade of Russia from July 20, 2007 №255.
21. P. Sutcliffe. International Public Sector Accounting Standards (IPSASs): 1996 to 2006 – Progress and status [Electronic resource] / IFAC: IPSASB paper. – 2006. – Access regime: <http://www.ifac.org/Library/Article.tmpl?NID=11797591076301723>.
22. B. Mundy, W.N. Kinnaird. The New Noneconomics: Public Interest Value, Market Value and Economic Use // The Appraisal Journal. – 1998. – №2. –P. 207 – 214.
23. R.J. Roddewig, G.R. Papke. Market Value and Public Value: An Exploratory Essay // The Appraisal J. – 1993. – V. 61. – P. 52 – 53.
24. J.D. Dorchester. Market Value is not an Ideology / National Seminar on Public Interest Value. – Sacramento, California, 1999.
25. 2D.C. Guy, J.E. Holloway. The Recapture of Public Value on the Termination of the Use of Commercial Land Under Takings Jurisprudence and Economic Analysis // B.Y.U. Journal of Public Law. – 2001. – V. 15. – P. 183 – 219.
26. H.M. Oliver. Economic Value Theory as a Policy Guide // Ethics. – 1958. – V. 68, №3. – P. 186 – 193.
27. B.A. Weisbrod. Collective-consumption Services of Individual Consumption Goods. // Quarterly Journal of Economics. – 1964. – V. 78, №3. – P. 471 – 477.
28. P. Riera, A. Niskanen. On forest externalities, valuation, and related concepts. // IMACFORD paper. – IMACFORD, 2003.
29. J.V. Krutilla. Conservation Reconsidered. // American Economic Review. – 1967. – V. 57. – P. 777 – 786.
30. D.W. Pearce, R.K. Turner. Economics of natural resources and the environment. – Baltimore: John Hopkins Univ. Press, 1990.
31. D.M. King, M. Mazzotta. Ecosystem Valuation [Electronic resource]. // US Department of Agriculture Natural Resources Conservation Service. – 2004. – Access regime: <http://www.ecosystemvaluation.org>.
32. 3G.C. Hass. Sales Prices as a Basis for Farm Land Appraisal. // Technical Bulletin 9. – St.Paul: Univ. of Minnesota Agricultural Extension Station, 1922.
33. A.T. Court. Hedonic Price Indexes with Automotive Examples. // In: The Dynamics of Automobile Demand. – New York: General Motors, 1939.
34. S.V. Ciriacy-Wantrup. Capital Returns from Soil-Conservation Practices. // Journal of Farm Economics. – 1947. – V. 29. – P. 1181 – 1196.
35. R.G. Cummings, M.B. Walker. Measuring the effectiveness of voluntary emission reduction programmes // Applied Economics. – 2000. – V. 32. – P. 1719 – 1726.
36. M.W. Hanemann. Valuing the Environment Trough Contingent Valuation // The Journal of Economic Perspectives. – 1994. – V. 8, №4. – P. 19 – 43.
37. J.A. Hausman, G. Leonard. Contingent Valuation and the Value of Marketed Commodities. – Cambridge: Cambridge Press, 1982.
38. M. Morrison, J. Bennett, R. Blamey. Valuing improved wetland quality using choice modeling // Water Resources Research. – 1999. – V. 35, №9. – P. 2805 – 2814.
39. U. Subramanian, M. Cropper. Public choices between life saving programs: The tradeoff between qualitative factors and lives saved // Journal of Risk and Uncertainty. – 1999. – V. 21, №1. – P. 117 – 149.

Keywords

Innovation reforms, innovative product, intellectual capital, commercialization of know-how, concepts of development, science intensive manufacture, performance evaluation, strategic management, fundamental and applied researches, financial analysis, economy of knowledge.