

10.18. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ НЕОСЯЗАЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕННОСТИ И СТОИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ТОВАРОВ

Ревуцкий Л.Д., к.т.н., с.н.с., консультант по вопросам управленческого аудита и оценки производственной мощности, уровня экономического развития и стоимости предприятий

Представлены основные нематериальные неосязаемые, прямые и косвенные источники возникновения ценности и стоимости инвестиционных товаров различного назначения. Указаны качества, способности и достоинства инвестора, которыми он должен обладать, занимаясь куплей-продажей весьма специфических видов имущества. Предложены элементарные показатели экономической эффективности спекуляций инвестиционными товарами, и методы их определения.

Затрагиваемый вопрос, к сожалению, весьма непрост, так как его суть лежит не только в области экономики и информационной аналитики, но и в области психологии людей, их поведения и предпочтений.

О современных представлениях об экономических ценностях можно судить, как минимум, по публикациям [1-4]. Сегодня вопросам о ценностях и аксиологии (науки о ценностях) посвящены около 200 тыс. страниц текстов в Интернете, что свидетельствует об актуальности, важности и популярности этой тематики, повышенном интересе к ней.

Судя только по указанным четырем публикациям, твердое понятие экономической ценности к настоящему времени еще не сложилось и пока еще находится в стадии становления, обсуждения и осмысления. Налицо явная путаница, мешанина в головах многих из тех, кто пытался и пытается разрабатывать эту тему.

В этой статье считается, что экономическая ценность предмета, вещи, изделия товара, имущества, объектов бизнеса и т.п. – это свойство материального либо нематериального актива приносить тот или иной доход, быть полезным и выгодным для бывшего и нового владельца этого актива, а также иметь, сохранять и при минимальной возможности приумножать свою стоимость. Экономическая ценность в таком понимании может быть названа инвестиционной и измеряться в денежных единицах. Другими словами, экономическая ценность является неотъемлемым свойством натурально-вещественного, в частности, физического и промышленного, а также финансового капитала, характеризующимся целесообразностью, полезностью и выгодностью его использования по тому или иному назначению.

Различают общую и обменную ценности инвестиционных товаров. Обменная ценность и расчетная стоимость товара – по физической сути это одно и то же. Общая ценность товара тяготеет к результативности и экономической эффективности его использования товаровладельцем по собственным представлениям о нормативных значениях этих показателей.

Обменную ценность товара устанавливают путем капитализации его общей ценности. Как правило, тогда, когда это возможно, капитализируют нормативное значение годового чистого дохода, приносимого в результате использования рассматриваемого товара по назначению, с учетом основных стоимостепонижающих

стоимостеповышающих факторов влияния на величину его стоимости (обменной ценности).

Инвестиционный товар по своей обменной ценности, расчетной стоимости и фактической цене отчуждения, если такое случится, является структурным элементом богатства владельца-собственника этого товара и крупинкой национального богатства страны.

- Стоимость товара – это расчетная сумма денежных средств, в обмен на которую этот товар может переходить или переходит от одного собственника (владельца) к другому.
- Цена товара – это фактическая сумма денежных средств, которая была заплачена покупателем владельцу этого товара при передаче его из рук в руки.
- Под инвестиционным товаром понимается товар, который произведен для продажи или же куплен (приобретен) для перепродажи с целью получения, накопления, сбережения и приумножения спекулятивного дохода (финансового капитала). По своей сути этот доход является прибылью инвестора-спекулянта.

Принципиальное требование к инвестиционному товару состоит в том, чтобы с течением времени его ценность и стоимость не снижались, но сохранялись и нарастали. Такой товар в явном или в латентном виде должен обладать инвестиционной привлекательностью, т.е. его продажа либо перепродажа должна быть целесообразной, экономически эффективной, выгодной, приносить прибавочный капитал.

Один и тот же товар в зависимости от намерений и финансовых возможностей покупателя, цели покупки может быть и не быть инвестиционным, т.е. приобретаться для собственных нужд, удовлетворения собственных потребностей, для души и сердца или для выгодной перепродажи (например, жилая площадь, земельный участок, произведение искусства).

Инвестиционные товары бывают относительно дешевыми (куклы, вещи с блошиных рынков, монеты, марки) и чрезвычайно дорогими (месторождения полезных ископаемых, предприятия, корпорации, крупные земельные участки, произведения общепризнанных старых мастеров искусства).

Покупка инвестиционного товара по одной цене и перепродажа его по другой, более высокой, цене называется спекуляцией. Человек, который занимается таким бизнесом, – спекулянт. На взгляд автора, спекуляция – наиболее прямой и простой, сравнительно легко осваиваемый путь к обеспеченной жизни и обогащению экономически активного человека, но приобретение теоретических знаний и соответствующего практического опыта в этом деле крайне необходимо.

Каждый опытный спекулянт отчетливо понимает, что ожидание предполагаемой, достаточной для него выгоды сделки купли-перепродажи того или иного инвестиционного товара в реальной жизни при наличии известных коммерческих рисков в процессах ликвидности может обернуться в лучшем случае нулевым чистым доходом либо нулевой прибылью, а в худшем – принести существенный убыток, в том числе и потерю всей суммы вложенных денежных средств. Готовность спекулянта к такому повороту событий должна быть в порядке вещей и не вызывать неадекватного реагирования.

Занимаясь спекуляциями, важно разработать для себя и строго придерживаться некоторых разумных правил поведения. Например, нежелательно вкладывать в приобретение какого-то инвестиционного товара всю сумму денежных средств, которыми располага-

ешь, и тем более залезать при этом в долги. Так и хочется вспомнить экономически безграмотных и малограмотных людей («халаявщиков»), ставших участниками-жертвами финансовых пирамид типа MMM, «Чары», «Тибета» и др. Сколько из них потеряли все, что имели, а некоторые остались и должниками?

Человек, решивший покупать и продавать инвестиционные товары, не должен тратить на эти цели более половины того, что он имеет в наличии. Рисковать можно многим, но не последним. Нельзя самому себе создавать условия, когда начнут приходить мысли о жизненной катастрофе и самоубийстве как единственно оставшемся способе избавления от собственной глупости, особенно если человек живет не один и от его экономически необдуманных поступков зависит уровень и качество жизни других людей.

При советской власти спекуляция считалась позорным, наказуемым деянием. В мусульманских странах так было, есть и будет всегда. Сегодня, при капитализме, в условиях развивающихся и развитых рыночных отношений спекуляция является легальным занятием, обеспечивающим относительно приличный заработок, сохранение, первоначальное накопление и приумножение капитала за сравнительно непродолжительный период календарного времени.

Не будет преувеличением утверждать, что основополагающим источником инвестиционной привлекательности, ценности и стоимости товара служат его неотъемлемые свойства и качества. Новаторская идея, концепция товара, новизна технологии, своеобразие материала, использованного для его изготовления, креативность создателя товара, обеспечившего его уникальность, оригинальность, неповторимость; время и место появления на свет божий, притягательность (совершенство) внешнего вида, способность регулярно приносить значительный доход и доставлять удовольствие, радость и наслаждение владельцу этого актива, надежность и безопасность в пользовании, высокая сопротивляемость разным формам износа, долголетие существования, невысокие затраты на эксплуатацию и хранение, ремонт и реставрацию в случаях непредвиденных форс-мажорных обстоятельств и т.д., и т.п.

Особое значение имеют тираж и возраст инвестиционного товара, редкость его присутствия на соответствующем рынке, наличие и раскрученность брэнда. Многие инвестиционные товары, особенно произведения искусства, отдельные предметы быта через 50 лет после появления на рынке становятся предметами антиквариата. Их ценность и стоимость может резко возрастать.

На ценность и стоимость инвестиционных товаров существенное влияние оказывает судьба их создателей. Когда они живы, цены на их произведения – одни, после смерти – совсем другие, как правило, в разы выше. В качестве примера можно вспомнить отношения продавцов и покупателей к работам таких известных отечественных художников, как А. Фонвизин, А. Зверев, В. Яковлев, А. Бух и др.

Инвестиционные товары могут быть натуральными и фиктивными, не имеющими материальной оболочки.

Просто удивительно, как некоторым представителям рода человеческого удавалось, удается и будет удаваться придумывать, разрабатывать, реализовывать и легализовать различные нечистоплотные источники-способы зарождения ценностей и стоимостей из ничего,

буквально на голом месте, не только в материальном, но и в виртуальном виде (по сути – финансовые казино). Здесь вполне уместно вспомнить ценные бумаги открытых и закрытых компаний, производные финансовые инструменты (деривативы), а также фондовые (финансовые) рынки – биржи, на которых торгуют спекулятивным бумажным или виртуальным капиталом. На этих рынках одни «умные» люди – преимущественно учредители компаний и мажоритарии – бессовестно наживаются за счет других – миноритариев, которые в конечном итоге оказываются у пустого корыта. При этом общественности настойчиво внушается мысль, что всем процессом движения спекулятивного капитала управляет невидимая рука рынка и все, что на этом рынке делается, – объективно правильно и справедливо. На самом деле фондовыми рынками управляют манипуляторы – «быки» и «медведи» типа Дж. Сороса или У. Баффета и более мелкие сошки, действующие сугубо в личных интересах с молчаливого одобрения власть имущих, которые в свою очередь в той или иной степени, за соответствующие «откаты», управляют этими манипуляторами, жаль только, не в интересах своего народа, общества и государства. Здесь уместно вспомнить организаторов нелегальных казино и «крышевавших» их прокуроров и работников милиции Подмосквья.

Жертвами спекуляций фиктивными капиталами, к большому сожалению, оказываются все люди мира, так как периодически переживаемые человечеством широкомасштабные экономические кризисы, наряду с другими причинами, вызываются образованием и разрастанием денежно-мыльных пузырей, когда денежная масса в мире все больше и больше отрывается от массы товарной, т.е. грубо нарушается необходимый, закономерный паритет-баланс между этими массами.

Экономически развитые государства мира, и в том числе США, никак не созреют для эффективного регулирования своих фондовых рынков, запрета и ликвидации оффшоров, хотя разговоры об этом уже ведутся. В первую очередь должны быть законодательно запрещены и выведены из обращения производные финансовые инструменты (деривативы), закрыты оффшоры.

Убедительным, бесспорным признаком ценности и стоимости инвестиционных товаров является принадлежность их к классу общеизвестных и малоизвестных объектов коллекционирования. Реальная жизнь показывает, что повышенным спросом всегда пользовались и пользуются произведения искусства и культуры, в частности, картины выдающихся итальянских, испанских, голландских и других мастеров живописи, антиквариат, старинная мебель, венская бронза, японские нэцке, немецкий фарфор, художественное стекло, лиможские шкатулки, вазы Галле, бриллианты и изумруды, золото и серебро, драгоценные камни, кораллы и кристаллы, морские ракушки с большой глубины и т.д. и т.п.

Своеобразный инвестиционный товар:

- успешно работающие, высокорентабельные торговые, производственные и сервисные предприятия;
- квартиры и офисы в престижных районах городов;
- крупные земельные и лесные участки, а также водоемы;
- санатории, дома отдыха и турбазы, памятники культуры, если они продаются, и т.д.

Промышленные и финансовые гиганты, недра с полезными ископаемыми – это для олигархов, мастеров «высшего экономического пилотажа», близких к власти или во власти. Примеры грандиозной, среди белого дня, приватизации общенародной собственности: Сбербанк,

«Газпром», «Роснефть», «Норникель», «Северсталь», НЛМК, крупные ГЭС и много других.

Есть мнение, что многие инвестиционные товары, в частности, произведения искусства, излучают завораживающую положительную энергию, отражают дух креативности, творчества, таланта и гениальности их создателей. Некоторые предметы искусства могут излучать отрицательную энергию, негативно воздействующую на эмоциональное состояние человека.

Есть основания полагать, что мощность положительного заряда излучаемой энергии, сила отражаемого духа творцов произведений культуры и искусства, безусловно, являются одним из источников ценности и стоимости инвестиционных товаров.

В вопросах разнообразия инвестиционных товаров вдаваться в подробности вряд ли целесообразно. Ограничимся перечислениями, приведенными выше.

Человек, успешно занимающийся куплей-продажей / перепродажей инвестиционных товаров, должен обладать неординарными качествами, способностями и достоинствами.

Прежде всего ему необходимо владеть как можно более полной информацией о состоянии рынков инвестиционных товаров, с которыми приходится иметь дело. Особенно важна информация о стоимостях, ценах и ликвидности таких товаров и их аналогов. Спекулянту следует научиться безошибочно отличать подделки от оригиналов предметов торговых сделок. Возможны случаи, когда по недостаточной осведомленности подделки он может переоценивать и пытаться продать их по завышенной цене, а оригинальные вещи и объекты недооценивать, недополучая нормальный доход.

Этот человек должен располагать даром предчувствия, предвидения, рыночным чутьем, развитой интуицией, способностью предполагать, прогнозировать, ожидать, ощущать, быть уверенным в получении запрограммированного существенного дохода – прибыли от совершаемых спекулятивных торговых сделок. Без умения рассчитывать и учитывать существующие виды рисков, связанных с приобретением и продажей инвестиционных товаров, ему точно не обойтись.

Инвестору-спекулянту должен быть присущ широкий и глубокий экономический образ мышления, развитый, желательно прирожденный или нажитой художественный вкус, очевидное чувство стиля и меры во всем, что он делает, умение всегда находиться в правовом поле, не выходить за рамки действующего законодательства.

Получается так, что своеобразным источником ценности и стоимости инвестиционных товаров, весомым фактором влияния на их количественные оценки, является сам спекулянт со всеми способностями и особенностями его личности, умением устанавливать оптимальную цену и выбирать наиболее подходящее время для ликвидации этого товара.

Существуют не только прямые, но скорее и косвенные источники ценности и стоимости инвестиционных товаров. Эти источники – реальные факторы влияния на величину ценностных и стоимостных характеристик последних.

В числе таких источников-факторов в первую очередь следует назвать общее состояние экономики в стране и в мире. Экономические кризисы, инфляция, стагнация, дефляция, уровень жизни и благополучия населения,

доля среднего класса и денежных накоплений в обществе, имеющиеся возможности – инструменты эффективного сбережения накопленных денежных средств и т.д. Все это не может не отражаться на покупательной способности людей, на величине ценности и стоимости инвестиционных товаров. Как только у человека появляются свободные деньги, сразу же возникает задача, как ими успешно распорядиться, как сохранить и приумножить имеющийся капитал. Человек постепенно перестает смеяться, радоваться жизни, его не покидает мучительная головная боль до тех пор, пока он не найдет хотя бы удовлетворительное решение появившейся задачи. Многие люди не хотят решать такие задачи. Они просто проедают и проживают случившееся богатство.

Другой косвенный источник-фактор ценности и стоимости инвестиционных товаров – роль просвещения, образования, культуры, искусства, отношения к бизнесу и уровню благосостояния народа в стране. Чем выше эта роль, тем больше потребность, да и возможности коллекционирования инвестиционных предметов и вещей, приобретения и продажи / перепродажи произведений культуры и искусства, инвестиционных квартир, офисов, складских помещений, земельных участков, объектов бизнеса и т.п. Создание хороших условий для хозяйственно-торгового оборота инвестиционных товаров, для ведения разнообразных видов бизнеса, его мобильности и ликвидности, позволит непрерывно наращивать объемы налоговых и таможенных поступлений в бюджет страны, повышать уровень жизни ее населения.

Для некоторых видов инвестиционных товаров, например, для произведений современной живописи, оценочные показатели их ценности и стоимости зависят от объемов труда и затрат денежных средств на продвижение такого рода товаров на соответствующие рынки художественной продукции. Эта дорогостоящая работа требует больших затрат повседневного кропотливого труда, разносторонней рекламы, PR, организации систематических презентаций, выставок в стране и за рубежом, печатания высокохудожественных альбомов-каталогов картин, графики и рисунков, создания и постоянной поддержки фирменного персонального сайта в интернете. Здесь автору сразу вспоминаются К. Медведева, Т. Маврина и Н. Коньшева.

И, наконец, последний в нашем понимании косвенный нематериальный источник-фактор влияния на величину ценности и стоимости инвестиционных товаров – это физическая и экономическая безопасность жизни в стране и мире. В правовом государстве, при наличии гражданского общества, побежденной коррупции, минимизации численности воров, разбойников, грабителей, мошенников всех мастей и рангов, при замене существующего в настоящее время базара нормальным товарным рынком без сговоров и откатов, при значительном сокращении непомерно раздутого сегодня класса бюрократов, посредников, при закрытии офшоров, запрете использования деривативов и т.д., откроются широкие возможности для честной, добропорядочной деятельности всех экономически активных людей, включая и инвесторов-спекулянтов. Каждый человек всегда хочет, чтобы он сам и его близкие чувствовали себя в полной безопасности, надежно защищенными от всякого рода мошенников, воров, грабителей, разбойников и убийц, лишенных покровителей в органах политической и судебной власти, в полиции, следственных органах и в прокуратуре. Тогда у него

будет больше времени отдаваться любимому делу, работать о его процветании, добиваться высокой рентабельности осуществляемых спекуляций.

В заключение этого материала остановимся на кратком рассмотрении оценочных показателей экономической эффективности купли-продажи / перепродажи инвестиционных товаров и методов определения этих показателей.

Таких показателей не так уж много, и они имеют как абсолютное, так и относительное значение. Абсолютное значение экономической эффективности купли-продажи инвестиционного товара будем называть прямой доходностью (прибыльностью) спекуляции подобного рода товаром – *Да*. В данном случае термины «доходность» и «прибыльность» означают одно и то же. Единицы измерения величины *Да* и ее структурных элементов – рубли или же условные денежные единицы (у.д.е.).

Величину *Да* определяют по следующему выражению:

$$Da = Cpr - (Cpo + Zxo + Zp), \quad (1)$$

где

Cpr и *Cpo* – соответственно цены продажи и приобретения конкретного инвестиционного товара;

Zxo – расходы на хранение и поддержание качества, в частности, внешнего вида этого товара, если таковые имели место;

Zp – затраты на реставрацию или ремонт приобретенного инвестиционного товара перед его продажей, когда это требуется.

Если промежуток календарного времени между покупкой и продажей инвестиционного товара исчисляется месяцами, точность расчета величины *Да* можно считать приемлемой. Когда такой промежуток превышает год, и годовая инфляция денежных средств в стране оказывается выше 1,0-2,0%, значения показателей *Cpo*, *Zxo* и *Zp* нуждаются в осовременивании на момент продажи этого товара. Осовремененные значения этих показателей, естественно, будут выше первоначальных фактических.

Относительное значение экономической эффективности спекуляции инвестиционным товаром – *До* рассчитывают по соотношениям:

$$Do = Cpr / (Cpo + Zxo + Zp) \quad (2)$$

или

$$Do = Cpr / (Cpo + Zxo + Zp) * 100\%.$$

Еще одним производным показателем экономической эффективности купли-продажи инвестиционного товара является рентабельность осуществленной спекуляции – *Ро*, которую устанавливают по соотношениям:

$$Po = Da / (Cpo + Zxo + Zp) = Do - 1$$

или

$$Po = (Do - 1) * 100\%. \quad (3)$$

Единицы измерения показателей *До* и *Ро* – доли единицы либо проценты.

Принимая решение о приобретении того или иного инвестиционного товара, инвестор, как правило, предполагает, прогнозирует цену, по которой он сможет его продать. Мудрый и опытный инвестор обязательно будет рассматривать и учитывать ошибки такого прогноза, если они были.

Арифметически параметры ошибок *Ц'пр*, *Д'а*, *Д'о* и *Р'о*, т.е. отклонений прогнозов от фактов в большую или меньшую стороны, выглядят следующим образом:

$$C'pr = Cpr - Cprp;$$

$$D'a = Da - Dap$$

и

$$D'o = Do - Dop;$$

$$P'o = Po - Pop,$$

(4)

где *Cprp*, *Dap*, *Dop* и *Pop* – соответственно прогнозные значения указанных параметров.

Кроме указанного выше, инвестору необходимо знать годовые (отчетные) значения рассматриваемых показателей *Даг*, *Дог* и *Рог*, которые определяются путем обычного суммирования рассматриваемых разовых значений *Да*, *До* и *Ро*.

С каждой проведенной спекуляцией торговец инвестиционными товарами приобретает бесценный опыт определения реальной ценности и стоимости того специфического имущества, которым он занимается, минимизации допускаемых ошибок и связанных с ними материальных и нематериальных потерь.

Литература

1. Галасюк В.В. От стоимости к ценности и от ценности к стоимости: концепция четырех базовых видов стоимости [Текст] / В.В. Галасюк // Вопросы оценки. – 2010. – №3. С. 17-28.
2. Елисеев В.М. Генезис понятий «стоимость» и «ценность» [Текст] / В.М. Елисеев // Вопросы оценки. – 2011. – №1 С. 16-25.
3. Ревуцкий Л.Д. Понятия и показатели ценности и стоимости предприятий [Текст] / Л.Д. Ревуцкий // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №1. С. 428-432.
4. Философия экономических ценностей. 15 статей и комментариев на эту тему [Текст] // Проблемы современной экономики. – 2005. – №3/4. 64 с.

Ключевые слова

Источники; ценность; стоимость; инвестор; инвестиционный товар; спекуляция; показатели эффективности; оценка.

Ревуцкий Леопольд Давидович
E-mail: rev_ld@mail.ru
тел. 8(915)436-8776

РЕЦЕНЗИЯ

Затрагиваемые автором в своей статье вопросы, к сожалению, не пользуются достаточным вниманием теоретиков и практиков оценочной деятельности в нашей стране и за рубежом. В результате такого отношения специалистов методы корректной оценки стоимости нематериальных неосязаемых активов до сих пор являются неразрешимой проблемой, упоминая которую обычно используют термины «интуиция», «искусство» и т.п.

Автор четко формулирует понятия экономической ценности, стоимости и цены товара и конкретно инвестиционного товара.

Достаточно подробно рассматриваются основные источники и факторы надления инвестиционных товаров такими свойствами-качествами как ценность и стоимость, подчеркивается роль личности, способностей, знаний и умений инвестора-спекулянта в формировании рассматриваемых свойств объектов купли-продажи-перепродажи.

Достоинством статьи является предложение основных показателей экономической эффективности купли-продажи инвестиционных товаров и методов их определения.

Полагаю наличие всех необходимых оснований для того, чтобы рекомендовать эту статью для опубликования в научных журналах.

Котлико В.В., д.э.н., профессор, академик РАЕН

10.18. INTANGIBLE RESOURCES OF ECONOMIC VALUE AND COST OF INVESTMENT PRODUCT

L.D. Revutsky, Ph.D., Senior Scientist

The basic intangible direct and indirect sources of value and cost of capital goods for various purposes. Specified quality, capacity and dignity of the investor, which he should have, being engaged in buying and selling of very specific types of property. Offered to elementary economic performance specs investment goods, and methods of their determination.

Literature

1. The philosophy of economic value. 15 articles and comments on this topic. – St. Petersburg: // «The problems of the modern economy», №3/4 (15/16), 2005.
2. L.D. Revutsky. Concepts and indicators of value and the cost of companies. – M.: // «The audit and financial analysis», №1, 2009.
3. V.V. Galasyuk. From value to cost and from cost to value: the concept of four basic types of cost. – M.: // «Questions of valuation», №3, 2010.
4. Eliseev V.M. The genesis of the concepts of «value» and «cost». – M.: // «Questions of valuation», №1, 2011.

Keywords

Power; value; cost; investor; investment goods; speculation; performance; evaluation.