

многомерной совокупностью и понимается следующим образом:

– как экономическая категория, обозначающая величину совокупного труда, затраченного на производство товара в виде овеществленного и живого труда, заключённого в товаре;

– как «выраженная в денежных единицах ценность товара или услуги, которая может существенно колебаться под влиянием предложения товара или услуги на рынке и величины платежеспособного спроса на них» [3].

Кроме того, данный термин трактуется и в несколько иной плоскости, а именно: как «цена товара», или как «затраты денежных средств на приобретение товара, а также на выполнение работ и услуг и на получение благ», или как «овеществленный в товаре труд, то есть меновая стоимость» в трудовой теории стоимости и т.д. [4].

Разные экономические школы по-разному трактуют и понимают природу стоимости. Согласно «трудовой теории стоимости», в основе стоимости лежит общественно необходимое рабочее время (затраты труда) на воспроизводство товара. То есть важно не только то, сколько будет затрачено рабочего времени при их непосредственном производстве, а сколько рабочего времени потребуется для производства аналогичных товаров в нынешних условиях. Сущность данной теории проявляется в совокупности следующих её оснований. Стоимость есть главный «кит» этой экономической теории, так как даже в условиях наличия множества разнородных предметов рыночного обмена у них именно эта категория есть системообразующая. Исходя из этого, они

сопоставимы друг с другом в конкретном меновом соотношении. Стоимость предстаёт в виде трансформированного общественного труда. Труд измеряется в единицах рабочего времени. В разных производствах на один и тот же продукт затрачивается разное время, на рынке представлены эти товары по разной стоимости, что неудобно для последующих операций, и поэтому на изделия одного вида и качества устанавливается общественная (рыночная) стоимость. Основным законом товарного хозяйства есть закон стоимости. «Трудовая теория стоимости» показывает существующие экономические связи и взаимозависимости, выраженные в следующем логическом ряду:

«Товаропроизводитель» →
 «Общественный труд» → «Товар» →
 «Общественная стоимость» →
 «Рыночная цена».

В данном ряду отражены основания товарно-рыночных отношений только с одной стороны, а именно со стороны товаропроизводителя и дистрибьютора.

Однако существуют и другие точки зрения. Это прежде всего Австрийская школа предельной полезности (К. Менгер, Е. Бем-Баверк и Ф. Визер), которая осветила взгляд на стоимость с воззрения экономической психологии потребителя. Основные положения данной теории заключаются в следующих положениях.

1. Пользу не совсем верно воспринимать и трактовать наряду с объективными свойствами предметов производства (товаров). «Ценность не есть нечто присущее благам... Ценность – это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ

для поддержания их жизни и благосостояния, и потому вне их сознания она не существует» [5].

2. Всё множество полезных благ возможно структурировать следующим образом, подразделив их на группы:

– группа «А», блага в которой присутствуют в неограниченном количестве: вода, воздух и т.п.;

– группа «Б», которая состоит из редких и недостаточных благ в количественном выражении для потребителей. Именно эти блага и представляют собой ценность.

3. Потребности потребителей располагаются в определённой иерархии по их значению для обеспечения жизнедеятельности.

4. В системе индивидуального потребления имеет место закон убывающей полезности (сформулирован немецким экономистом Германом Госсеном).

5. Ценность благ определяет предельная полезность, то есть субъективная полезность «предельного экземпляра», удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода. Она означает величину ощущаемой человеком добавочной полезности, которая получена от прироста потребления новой единицы какого-то продукта. В том случае, если предельная полезность достигает «точки насыщения», то потребитель перестаёт ощущать пользу от потребляемой вещи.

«Теория предельной полезности» показывает существующие экономические связи и взаимозависимости, выраженные в логическом ряду, а именно:

«Потребитель» → «Потребность» →
«Полезность блага» → «Ценность блага» →
«Цена».

Анализируя эти две теории, можно сделать следующие выводы. Представленные теории не могут быть универсальными, так как не отражают совокупность всех компонентов товарно-рыночного хозяйства. Теории рассматривают предмет исследования только со своих личностных научных позиций, а именно: трудовая теория стоимости характеризует поведение производителей товаров, теория предельной полезности охватывает область поведения потребителя полезных благ. Данные теории внесли существенный вклад в историю развития экономических учений, прежде всего в том аспекте, что исследовали разные типы законов товарно-рыночного хозяйства, а именно: объективные законы товарного производства и законы экономической психологии. Оценка стоимости предприятия выступает в виде расчёта и обоснования стоимости предприятия на конкретный момент времени. Оценка стоимости – это целенаправленный и упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении, учитывающий весь комплекс факторов, которые оказывают или могут оказывать воздействие на объект оценки. Рассмотрим главные сущностные основания этого процесса.

1. «Операционная система действий», а именно: установление цели оценки; избрание вида стоимости; нахождение и анализ доступной информации по данному процессу; определение теоретической и практической платформы средств, приёмов и методов оценки стоимости; процедуры нахождения числового (денежного) выражения показателей стоимости объекта, а

также их корреляция; определение результативного показателя стоимости объекта, анализ и согласование результатов.

2. «Упорядоченность процесса оценки стоимости объекта», то есть реализация определённого алгоритма действий.

3. «Целенаправленность процесса оценки стоимости объекта».

4. «Установление размера стоимости объекта в денежных показателях».

5. «Оценки стоимости объекта даются в рамках рыночных экономических отношений». Берутся во внимание следующие параметры: текущая конъюнктура рынка; степень конкуренции рынка; модель рынка, действующая на данный момент; текущая репутация рынка; макро- и микро-экономическая среда текущего рынка; риски современного рынка; среднерыночная степень рентабельности объекта оценки на текущем рынке; стоимость аналогичных объектов как по внешним, так и по внутренним параметрам; общая экономическая картина на данный момент времени; конкретная обстановка в конкретной отрасли на данный момент времени.

Главной особенностью рыночной оценки стоимости и одновременно главным условием предстаёт конкретика временного периода, в который производится оценка стоимости. Таким образом, оценка стоимости даёт возможность осуществлять множество текущих реальных действий в рамках рыночной экономики, так как она, по сути дела, и есть инструмент рыночной экономики.

Отсюда следует факт того, что все процедуры по определению оценки стоимости объекта должны быть организационно выстроены. А это невозможно сде-

лать без разработки системы управления стоимостью. Под управлением подразумевается совокупность регулирующих действий, направленных на финансовые ресурсы, на их движение (оборот и воспроизводство), а также на отношения, которые формируются по ходу данного процесса. Особое значение имеет процесс управления денежными оборотами, в котором управление стоимостью предприятия является собой процесс взаимосвязанных операций, которые направлены, прежде всего, на долгосрочную перспективу и несут в себе стратегический смысл для предприятия.

Процесс управления стоимостью предприятия строится в виде основного алгоритма операций, направленного на разработку и создание общей системы стратегического управления стоимостью.

1. «Разработка, формирование и внедрение модели стоимости предприятия». Этот период охватывает диагностику бизнес-процессов компании, определение главных драйверов стоимости предприятия, формирование формализованных теоретических и прикладных моделей, которые дают представление о системах взаимодействия главных драйверов на стоимость. Итогом выступают разработка и создание комплексной многофакторной модели стоимости предприятия [6].

2. «Разработка и создание управленческой стратегии». На основе разработанной модели стоимости предприятия уточняются её модификации, рассчитанные на среднесрочную и долгосрочную стратегию формирования и оптимизацию стоимости предприятия, для чего осуществляются операции по определению оценки возможного динамического позитивного

повышения стоимости предприятия посредством использования самых различных драйверов и делается оценка экономической значимости различных альтернативных стратегий роста стоимости. Тем самым происходит отбор наиболее эффективной стратегии управления стоимостью [7].

3. «Процесс бюджетирования стоимости предприятия». Формируется генеральный бюджет стоимости предприятия посредством совокупности следующих компонентов: программы формирования целевых показателей увеличения рыночной стоимости предприятия на конкретные временные периоды, плана конкретных мероприятий по внедрению выбранной стратегии управления, стратегии и тактики корпоративных процедур принятия управленческих решений, бюджета исполнения, назначения конкретных ответственных лиц, поиска внешних консультантов и т.п. [8].

4. «Процесс внедрения стратегии управления стоимостью предприятия». Осуществляется внедрение выбранной стратегии, направленной на достижение главных целей предприятия в контексте ключевых показателей стоимости компании.

5. «Процесс формирования отчётности о динамической трансформации стоимости предприятия». Подготовка и интеграция в общую отчётность предприятия специальных отчётов о стоимости. На этом этапе происходит пошаговая оценка внедрения стратегии по увеличению (оптимизации) стоимости предприятия, а также мониторинговый контроль имеющихся показателей.

Оценка эффективности управления стоимостью логически завершает рассматриваемый ряд категорий. В управле-

нии имеет значимость не только сама стоимостная оценка стоимости, но и прогнозные трансформации её позитивных изменений. С точки зрения системного анализа определяется факт того, что в стоимостном управлении изначально, то есть базовым компонентом предстаёт процесс увеличения (оптимизации) возможной степени роста стоимости в долгосрочной перспективе. В структуре этого процесса определяются четыре компонента, а именно: главные собственники, совет директоров, топ-менеджмент и руководители среднего и нижнего звена.

Ведущая функция главных собственников предприятия предстаёт в необходимости разработки и представления ими ведущих стратегических целей предприятия в контексте долгосрочной модели. Совет директоров предприятия или какого-либо иного представительного органа управления предприятием несёт ответственность за процесс выявления и систематизации основных факторов стоимости предприятия, представляющих важность на данном конкретном этапе развития. По сути, они определяют главные и значимые показатели по всему спектру деятельности предприятия, претворение которых в реалии жизнедеятельности предприятия даст возможность выполнения всех или большинства стратегических целей главных собственников. Главным их результатом является модель оценки эффективности управления стоимостью предприятия, которая есть инструментарий и технология оценки управленческих решений, оказывающих воздействие на позитивную динамику стоимости для главных собственников.

Третий компонент управления на основе стоимости отвечает целенаправленно сформированным возможностям топ-менеджмента предприятия, а главным итогом становится разработанная и сформированная бюджетная модель, которая при этом может быть одной из модификаций модели оценки эффективности управления стоимостью предприятия и разработанной с её помощью системы сбалансированных показателей. Главное положение, которое, по нашему мнению, должно быть соблюдено, выражается в том, что бюджет предприятия, который представляется на рассмотрение и утверждение совета директоров, обязан отвечать тем меркам позитивной динамики доходов собственников, которые положены в основу модели оценки эффективности. Четвёртый компонент процесса создания стоимости относится к руководителям среднего и нижнего звена, где главным итогом является достижение личностных задач, планов, программ, проектов тактических действий [9].

Таким образом, в процессе реализации рассмотренного логического ряда становится возможным формирование такой структуры оценки эффективности управления стоимостью промышленных предприятий, которая давала бы позитивный результат и вырабатывала бы эффективную систему развития экономического процесса создания стоимости. Поэтому модель оценки эффективности процесса создания стоимости нужна для упорядочивания главных значений показателей деятельности с целью обеспечения соответствия динамики их изменения определённому оптимальному состоянию, которое, с точки зрения собственников; совета

директоров и менеджмента, повышает эффективность процесса создания стоимости.

Список использованных источников

1. Трофимова Л. А. Теория и методология управления инвестиционной активностью промышленных предприятий в конкурентной среде : дис. ... д-ра экон. наук 08.00.05 / Л. А. Трофимова. СПб., 2003.
2. Шишкин А. А. Оценка эффективности управления стоимостью промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук 08.00.05 / А. А. Шишкин. СПб., 2011.
3. Коноплицкий В. А. Экономический словарь : толково-терминологический / В. А. Коноплицкий, А. И. Филина. Киев : КНТ, 2007. 624 с.
4. Большой экономический словарь / автор-ред. А. Н. Азрилиян. – 6-е изд., доп. М. : Ин-т новой экономики; 2010. 1472 с.
5. Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа политической экономии / К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М., 1992.
6. Старюк П. Ю. Управление стоимостью компании как основная задача корпоративного управления / П. Ю. Старюк // Экономические науки. 2007. № 4 (29). С. 248–255.
7. Полиенко В. И. Корпоративное управление и стоимость компании : ситуация в России / В. И. Полиенко, П. Ю. Старюк // Управление компанией. 2004. № 1 (32). С. 50–57.
8. Старюк П. Ю. Корпоративное управление и рыночная капитализация российских компаний : институциональные аспекты и эмпирические зависимости / П. Ю. Старюк // В кн. : Корпоративные финансы : перспективы и реальность. М. : ГУ-ВШЭ, 2004. С. 62–68.
9. Шишкин А. А. Оценка эффективности процесса создания стоимости предприятий промышленности на основе динамического критерия / А. А. Шишкин //

Вестник Казанского гос. финансово-экон.
ин-та. 2010. № 4. С. 31–43.