

10.9. ПОНЯТИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ЦЕННОСТИ И СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

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

Рассмотрены понятия и показатели ценности и стоимости предприятий. Предложено различать понятия и показатели общей (нормативной и фактической) и обменной ценности этих объектов, ценность и стоимость производственной базы и полную ценность и стоимость предприятия. Указаны рекомендуемые методы определения величины предложенных показателей, в числе которых в качестве основного можно признать оценку справедливой рыночной стоимости бизнес-объекта.

С самого начала следует разобраться с термином «предприятие», особенно когда речь идет о его ценности и стоимости. Одним и тем же словом «предприятие» часто называют производственную (производственно-техническую) базу, имущественно-земельный (земельно-имущественный) комплекс, а также имущественно-земельный и инфраструктурный комплекс бизнес-объекта. Как правило, самостоятельную ценность и стоимость имеют как производственная база, так и земельный участок, а также инфраструктура предприятия (если она есть), которые в сумме характеризуют его общую (полную, комплексную, консолидированную) ценность и стоимость.

В данной статье термин «предприятие» используется только для обозначения его производственной, товаропроизводящей и доходоприносящей базы. Понятия и показатели ценности и стоимости земельного участка и инфраструктуры предприятия, методические подходы и конкретные методы их определения в этом материале не рассматриваются.

Представляется целесообразным в терминологическом плане различать ценность и стоимость предприятия как ценность и стоимость его доходопроизводительной базы и полную либо комплексную ценность и стоимость предприятия, когда имеется в виду весь комплекс входящих в него экономически значимых компонентов (в основном, земельного участка и инфраструктуры).

Разъяснение сути понятий и показателей ценности применительно к таким сравнительно редким на рынке и специфическим товарам как предприятие в устной речи, прессе и в специальной литературе, если не считать теоретически и терминологически не точного упоминания о том, что стоимость предприятия есть мера его ценности (какой именно ценности?), автору этих строк не встречалось. Такой факт может оказываться случайностью и отнюдь не означает, что для предприятий без понятия ценности, как особой социально-экономической категории – одной из их важнейших социально-экономических характеристик любого общественно значимого товара, в теории и практике оценочной деятельности можно обойтись. Более того, понятия и показатели ценности предприятия давно уже введены в науку и практику экономического анализа их производственной и коммерческой деятельности, но под другими названиями.

Судя по современным экономическим словарям, известные теоретики экономической науки уже сотни лет

назад разобрались в том, что такое ценность товара и различали так называемую общую ценность товара и ценность товара при обмене (продаже-покупке, а также конкретно для предприятий – при других возможных формах смены собственника):

- слияния и поглощения;
- выделения автономных участков;
- раздел имущества).

В отношении к предприятию общую ценность его как специфического товара целесообразно называть общей социально-экономической (или общественной, общенародной, народнохозяйственной, государственной, национальной, транснациональной, общемировой и т.п.) ценностью. При этом под общей социально-экономической ценностью предприятия понимается полезность его продукции, работ и/или услуг (далее по тексту – продукции) для потребителей – покупателей этих товаров в родном отечестве и за его рубежами, а также для всего общества и государства в целом. В свою очередь, под полезностью предприятия имеется в виду вся гамма предоставляемых потребителям материальных, моральных и социальных благ – номенклатура и ассортимент, как правило, нормативные годовые объемы производства и продаж, а также ценовые характеристики выпускаемой им пользующейся спросом товарной продукции. Полезность предприятия для общества и государства характеризуются преимущественно показателями его социального потенциала (трудоустройственным, инвестиционным, зарплатным, налогооблаженным и природоохранным потенциалом). Финансово-экономические показатели социального потенциала предприятий являются производными от соответствующих стоимостных показателей их общей ценности. Из указанных выше соображений следует, что единицами измерения общей социально-экономической ценности предприятия и ее частных показателей являются как натурально-вещественные, так и стоимостные единицы измерения объемов производимой товарной продукции обычно за отчетный годовой период календарного времени.

Интегральными показателями общей социально-экономической ценности предприятия являются показатели дохода, который может быть получен этим предприятием в нормальных условиях организации труда и производства продукции: общей его величины и по структурным составляющим общего дохода, включая прибыль до и после вычета налогов и процентов.

Объективно требуется различать системы показателей фактической и нормированной (нормативной, потенциальной, ресурсной) общей социально-экономической ценности предприятий. В существующих сегодня терминах и сейчас различают фактический и нормативный объемы выпускаемой предприятием товарной продукции в установленных номенклатуре и ассортименте. В монографиях автора [1, 2] показатели нормативной общей социально-экономической ценности предприятия названы показателями его народнохозяйственного потенциала, который состоит из трех групп показателей: показателей производственного, производительного и социального потенциала рассматриваемого производственного объекта. Методы определения этих показателей подробно изложены в упомянутых публикациях.

Показатели фактической общей социально-экономической ценности не могут рассматриваться в качестве научно обоснованной, фундаментальной экономической

характеристики предприятия, так как обычно они не соответствуют его реальным производственным, производительным и социальным возможностям и полностью зависят от уровня профессионализма управляющей им команды, а этот уровень может быть разным: низким, средним или высоким (первый случай встречается чаще остальных, а высокий – чрезвычайно редок). По этой причине показатели фактической социально-экономической ценности предприятий не могут быть использованы для определения их рыночной стоимости. Получаемые на их базе оценки с этой стоимостью в большинстве случаев будут необоснованно заниженными, а иногда и близкими к нулевым.

Значения показателей фактической общей социально-экономической ценности предприятий могут иметь нулевую или отрицательную величину, в зависимости от того, в каком состоянии они находятся, как долго не работают либо работают с длительными перерывами.

Показатели нормативной общей социально-экономической ценности предприятий по своей физической сущности и методам определения являются объективными, экономически справедливыми, паспортными характеристиками бизнес-объектов. Рационализированная система этих показателей представляет собой достаточно полный экономический и социальный портрет предприятия. При наличии такой системы у управленческой команды предприятия появляется возможность наладить высокоэффективное стратегическое и тактическое управление его маркетинговой, производственной и коммерческой деятельностью. Как будет показано ниже, любой показатель группы стоимостных показателей нормативной общей социально-экономической ценности (производительного потенциала, потенциальной продуктивности) предприятий может быть использован для расчета справедливых оценок их рыночной стоимости.

По публикациям [1, 2] известно, что в стоимостную группу нормативных показателей общей ценности (производительного потенциала или потенциальной продуктивности) предприятий входят 5-6 показателей, измеряемых в тыс. руб. либо в тыс. условных денежных единиц (у.д.е.):

- потенциальный годовой валовой объем производства продукции;
- потенциальный годовой объем производства товарной продукции;
- потенциальный годовой объем производства условно-чистой продукции (добавленной стоимости), характеризующий экономический потенциал предприятия;
- потенциальный годовой объем производства чистой продукции (чистого дохода);
- потенциальная годовая прибыль до вычета налогов и процентов;
- потенциальная годовая чистая прибыль – нормативная прибыль после вычета налогов и процентов.

Следует еще раз подчеркнуть, что все перечисленные показатели относятся только к доходоприносящим активам, к производственной базе предприятия.

Итак, на основании всего того, что было указано выше, можно сделать весьма принципиальный и нетривиальный вывод: объективной, единственно правильной характеристикой общей социально-экономической ценности и полезности предприятия служат не фактические, а лишь нормативные значения показателей этой ценности. Важной особенностью такой ценности предприятий является то обстоятельство, что она характеризуется не одним единственным показателем, а

комплексной системой соответствующих взаимосвязанных натурально-вещественных и стоимостных нормативных показателей.

Величина показателей нормативной общей социально-экономической ценности предприятий ни при каких условиях не может быть нулевой или отрицательной. В крайнем случае она может быть равной ликвидационной ценности – нормативной выручке от ликвидации предприятия.

Ценность товара при обмене применительно к предприятию целесообразно для краткости называть его обменной (более точно – обменной рыночной либо обменной рыночно-экономической) ценностью.

Обменная ценность предприятия – это экономически справедливая денежная мера его рыночной стоимости, определяемая на момент возможной или ожидаемой смены владельца-собственника этого объекта (купля-продажа, слияние или поглощение, раздел имущества и т.д.). Отсюда следует, что обменная ценность – стоимость предприятия зависит от момента ее определения, т.е. от текущей рыночной конъюнктуры, текущей стоимости привлечения и инфляции денежных средств, текущего уровня оплаты труда работников предприятия и рентабельности производства продукции, лимита срочности смены владельца и ряда других факторов.

С другой стороны, справедливая рыночная стоимость предприятия является денежной мерой его обменной ценности, устанавливаемой с учетом перспектив дальнейшего существования, специализации и экономического развития этого предприятия на момент оценки такой ценности. Справедливой эта стоимость называется также потому, что определяют ее не по фактическим, а по нормативным значениям стоимостеобразующих показателей с учетом наиболее важных разнонаправленных факторов влияния на величину оцениваемой стоимости. Следует особо отметить, что при таком понимании справедливости конкретной стоимости предприятия психологический аспект восприятия или же не восприятия ее покупателем как таковой отходит на второй план, т.е. не является решающим.

Нетрудно заметить, что в отличие от натурально-вещественных и стоимостных единиц измерения показателей общей ценности предприятия, показатель его обменной ценности измеряется только в денежных единицах. При этом обменная ценность предприятия характеризуется одним единственным стоимостным показателем, а не системой соответствующих показателей.

Для определения обменной ценности доходопроизводящей базы (структуры) предприятия целесообразно использовать метод прямой капитализации его нормативного чистого дохода Днч с последующей коррекцией полученного результата путем учета объективно существующих стоимостепонижающих и стоимостеповышающих факторов. Напомним, что нормативный чистый доход предприятия является одним из приведенных выше шести нормативных стоимостных показателей его общей социально-экономической ценности.

Таким образом, обменная ценность **Цоп** (оценка рыночной стоимости **Срп**) предприятия определенным образом зависит от показателей его общей нормативной ценности. Она прямо пропорциональна величине любого из этих показателей при соответствующих значениях коэффициентов пропорциональности:

$$\begin{aligned} Цоп &= Срп = Днч * Мчд * Кп = \\ &= Поцл * Кпер * Мчд * Кп, \end{aligned} \quad (1)$$

где

Мчд – стоимостной (капитализационный) мультипликатор значения показателя **Днч** для пересчета его в величину показателя **Срп**. Показатель **Мчд** представляет собой обратную величину текущей ставки капитализации денежных доходов, равной усредненной текущей безрисковой либо кредитной ставке банковского процента, а иногда и текущему значению банковской ставки рефинансирования, в долях от единицы;

Кп – поправочный коэффициент, учитывающий совокупное влияние объективно существующих стоимостепонижающих и стоимостеповышающих факторов на номинальную величину производства **Днч * Мчд**;

Поцл – любой из стоимостных показателей общей нормативной ценности предприятия, за исключением показателя **Днч**;

Кпер – коэффициент пересчета значения показателя Поцл в величину показателя **Днч**.

Показатели **Днч**, **Поцл** и **Цоп(Срп)** измеряются в тыс. руб. либо в тыс. у.д.е.

Развернутая формула для определения величины показателя обменной ценности **Цоп** или, что то же самое, оценки справедливой рыночной стоимости предприятия **Срп** выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} Цоп &= Срп = Н * Ч * Р * Ф * Ку * (1 - \Delta Ku / Ку) * \\ &* (1 - Кр) * Кэ * Д * Кпер * Мчд * (1 - Иэ) - Ан * \\ &* Кон(1 - Ау * Коу / Ан * Кон) - Оф - Свп, \end{aligned} \quad (2)$$

где

Н – число наименований структурных рабочих мест (**СРМ**) предприятия для выполнения основных работ по производству продукции;

Ч – среднее число **СРМ** для выполнения основных работ производства (**СРМО**) одного и того же наименования;

Р – средневзвешенное число персональных рабочих мест основных производственных рабочих на одном **СРМО** предприятия;

Ф – средневзвешенный нормативный годовой фонд рабочего времени одного **СРМО** при двухсменном или иных нормативных режимах его использования, час.;

Ку – средневзвешенное нормативное значение коэффициента эффективности использования рабочего времени на **СРМО** предприятия, доли ед.;

ΔKu – средневзвешенное значение параметра изменения (снижения) величины коэффициента **Ku** в результате учета физического износа предприятия, следствием которого является, в частности, увеличение затрат рабочего времени на контроль качества выполняемых работ, наладку и переналадку технологического оборудования, ремонт производственных помещений и коммуникаций и т.д., доли ед.;

Кр – средневзвешенное значение нормативного коэффициента резервирования производственной мощности СРМО предприятия для обеспечения его устойчивой, бесперебойной работы в любых производственных ситуациях, доли ед.;

Кэ – средневзвешенное значение коэффициента уровня совершенства техники, технологии и организации производства выполняемых работ на **СРМО** предприятия (с помощью этого коэффициента учитывают масштаб производства и осуществляют трансформацию – пересчет затрат труда из человеко-часов в нормо-часы), доли ед.;

Д – удельная нормативная валовая доходопроизводительность предприятия в расчете на один нормо-час затрат труда его основных производственных рабочих, тыс. руб/нормо-ч;

Кпер и **Мчд** – обозначение этих элементов рассматриваемой формулы для определения величины **Цоп(Срп)** приведены выше;

Иэ – показатель экономического износа предприятия, доли ед.;

Ан – общая сумма амортизационных средств предприятия, начисленных на момент определения показателя **Цоп(Срп)**, тыс. руб.;

Ау – сумма амортизационных средств предприятия, использованных по прямому назначению к моменту определения показателя **Цоп(Срп)**, тыс. руб.;

Кон и **Коу** – соответственно коэффициенты осовременивания сумм амортизационных средств **Ан** и **Ау**;

Оф – общая сумма фактически существующих и отложенных финансовых обязательств предприятия, тыс. руб.;

Свп – сметная стоимость восстановления утраченной части производственного потенциала предприятия, тыс. руб.

Приведенная выше развернутая формула для определения величины **Цоп = Срп** состоит из четырех слагаемых, первое из которых представляет мультиплицированный нормативный чистый доход предприятия, а остальные позволяют уточнить эту величину путем учета самых важных стоимостепонижающих (а возможно и стоимостеповышающих) факторов, если они оказывают на нее существенное влияние. Как указывалось ранее, нормативный чистый доход **Днч** является одним из стоимостных показателей общей социально-экономической ценности предприятия. Значение этого показателя определяется перемножением показателя производственного потенциала (нормативной производственной мощности) предприятия и производства **Д * Кпер**. При определении величины производственного потенциала предприятия учитывается его реальный физический и экономический износ соответственно через **ΔKu / Ку** и **Иэ**. Параметр **ΔKu** определяют методом прямого хронометража основных выполняемых работ, результаты которого сравнивают с действующими нормами времени на эти работы либо методом экспертных оценок. Метод расчета величины **Иэ** указан в публикации [3].

Данные о количестве **СРМО** на предприятии получают по технологической планировке индивидуального или типового проекта рассматриваемого объекта либо по соответствующим отчетным сведениям. Не исключается прямой счет **СРМО** при посещении оцениваемого предприятия. Для определения величины показателя **Р** используют карты научной организации труда, которые должны быть на каждом **СРМО** предприятия. Нормативные значения показателей **Ф**, **Ku**, **Кр**, и **Кэ** заимствуют из общероссийских норм технологического проектирования предприятий данного типа, а также из соответствующих отраслевых методических рекомендаций, разработанных с учетом действующей директивной и нормативно-технической документации.

При определении значений показателя **Д** и коэффициента **Кпер** пользуются соответствующими данными экономической и бухгалтерской отчетности предприятия либо результатами специального управленческого либо производственного учета.

Второе слагаемое формулы (2) представляет собой сумму начисленных за определенный период календарного времени освоенных амортизационно-реновационных отчислений, не использованных на предприятии по прямому назначению. Таким периодом времени считается срок эксплуатации предприятия последним собственником с момента приобретения и до момента оценки его общей и обменной ценности с той или иной целью. Длительность этого периода обычно измеряют числом полных отчетных лет в соответствии с принятой учетной политикой предприятия.

Неиспользованные на предприятии по назначению амортизационные отчисления можно трактовать по-разному, как:

- дополнительную, не планируемую, не облагаемую налогом прибыль – сверхприбыль, используемую владельцем по своему усмотрению, например, на пополнение оборотных средств, на приобретение ценных бумаг, «проедание» и т.д.;
- компенсационный возврат части капитальных вложений собственника на приобретение предприятия;
- своеобразный амортизационный износ стоимости предприятия, в связи с тем, что некоторая часть накопленных денежных средств на плановый ремонт и реновацию производственных основных фондов этого объекта волей случая несправедливо достаются тому, кто таким ремонтом и реновацией указанных фондов не занимался и заниматься не будет. Устранять накопленный с возрастом естественный физический износ предприятия, менять списанное по завершению срока полезного использования и техническому состоянию технологическое оборудование за свой счет придется уже новому владельцу, если прежний собственник своевременно не выполнял эту работу.

Совершенно очевидно, что по отражаемому экономическому явлению второе слагаемое является стоимостепонижающим элементом рассматриваемой формулы. При $Ан * Кон = Ау * Коу$ это слагаемое превращается в нуль.

Третий элемент формулы (2) показывает сумму фактически имеющихся и отложенных финансовых обязательств предприятия на момент определения показателей его ценности и стоимости. Под отложенными финансовыми обязательствами понимаются не выполненные предприятием к моменту продажи предписанные ему и согласованные с ним обязательства, связанные, например, с охраной окружающей среды, техникой производственной и пожарной безопасности, назревшим ремонтом коммуникаций и объектов социальной инфраструктуры, если они имеются, и т.д. Метод определения величины показателя **Оф** подробно рассмотрен в статье [4]. Как правило, для **Оф** характерна стоимостепонижающая тенденция, но в отдельных случаях величина этого показателя может иметь нулевое и даже отрицательное значение, если дебиторская задолженность перед предприятием превышает его кредиторскую задолженность.

Включение в формулу (2) четвертого элемента **Свп** небесспорно. Однако определенная логика здесь есть. Таким образом предпринята попытка как-то учесть и компенсировать новому владельцу предприятия затраты на устранение организационного износа купленного объекта. Износ такого вида не предусмотрен действующими нормами, стандартами и правилами эксплуатации предприятий. С одной стороны, показатель **Свп** может рассматриваться в качестве меры экономического наказания бывшего владельца и управленческой команды предприятия за допущенную бесхозяйственность, а с другой стороны, как одна из возможных

мер профилактики, предупреждения проявлений халатного отношения к собственному бизнесу тех, кто его контролирует и за него отвечает.

Частичная утрата производственного потенциала предприятия обычно происходит в результате преждевременной ликвидации того или иного количества **СРМО**. Причиной этого явления могут служить колебания спроса на выпускаемую продукцию, временная нехватка оборотных средств, неудовлетворительная работа маркетологов предприятия, дефицит рабочей силы и т.д. Сначала приходит в негодность, своевременно не восстанавливается, списывается и утилизируется технологическое оборудование и организационно-техническая оснастка отдельных рабочих мест, появляются приметы дезорганизации производства. Затем, вместо того, чтобы заняться решением вопросов диверсификации производства продукции на освобожденных рабочих местах либо в крайних случаях – сдачи их во временную аренду, руководство и менеджмент предприятия предпочитают не замечать допущенную по их вине частичную потерю народнохозяйственного потенциала, общей социально-экономической ценности и соответствующее снижение рыночной стоимости своего бизнес-объекта.

Если покупатель предприятия окажется более рачительным хозяином, чем продавец, ему придется устранять очевидные недостатки в работе предшественника, в частности, нести затраты на восстановление экономически неоправданно преждевременно ликвидированных **СРМО**. Справедливость требует, чтобы хотя бы часть этих затрат производилась за счет бывшего неэффективного собственника. Такую часть затрат и должна отражать величина **Свп**, которая складывается из сметных расходов на приобретение выбракованного раньше положенного срока технологического оборудования, изготовление оснастки для пустующих рабочих мест, а также соответствующих затрат на демонтажно-монтажные и транспортные расходы. Для каждого конкретного оцениваемого предприятия величина показателя **Свп** также будет конкретной и однозначно стоимостепонижающей.

Полную обменную ценность предприятия определяют путем суммирования обменных ценностей его отдельных экономических компонентов: доходоприносящей (товаропроизводящей) базы, земельного участка и инфраструктуры, если таковая имеется. Метод определения первого компонента полной обменной стоимости предприятия достаточно обстоятельно рассмотрен выше.

Обменная ценность земельного участка предприятия может быть равной его текущей рыночной стоимости, если он принадлежит предприятию на правах земельной собственности, т.е. является выкупленным у прежнего владельца, либо текущей рыночной стоимости права на аренду – бессрочное или временное владение и пользование этим участком за соответствующую периодическую арендную плату арендодателю, в роли которого обычно выступает государство и власть на местах. Сумму платы за право аренды земельного участка предприятия целесообразно распределять пропорционально фактическим срокам его аренды предшествующими владельцами и новым собственником оцениваемого бизнес-объекта с учетом полного срока аренды, как правило, равным 49 годам.

Объекты инфраструктуры обычно оценивают общепринятыми методами затратного, сравнительного и при возможности доходного подхода к решению обычных задач массовых оценок подобного рода.

В завершение материала важное пояснение. Приведенные в этой статье соображения и утверждения относятся только к тем предприятиям, которые до и после смены собственника были и останутся действующими по своему прямому назначению либо по другим, близким к основному профилю направлениям. В ряде иных случаев методы доходного подхода могут оказаться непригодными для определения показателей общей ценности и оценок рыночной стоимости предприятий.

И банальная, но многозначная мысль, упоминание лишней раз которой никому не навредит, а пользу кому-то принести может. Продавать дорогостоящее имущество, к которому принадлежат средние и крупные предприятия, а также земельные участки, в периоды высокой инфляции денежных средств экономически не выгодно, если предварительно тщательно не продуман вопрос о том, куда и когда будет направлен вырученный за них капитал и какую прибыль он должен принести с учетом объективно существующих рисков. Продолжительная задержка с рентабельным размещением полученного капитала ничего кроме ощутимых убытков бывшему владельцу предприятия не даст. В такие периоды при отсутствии выгодных вариантов замены собственного имущества другим, более ценным и более прибыльным целесообразно переждать, воздержаться от продажи предприятий, уделив самое серьезное внимание решению повседневных задач повышения результативности, эффективности и рентабельности их производственной и коммерческой деятельности. При нормализации инфляционных процессов в стране к вопросу продажи имеющейся производственной собственности всегда можно вернуться.

В свою очередь и покупатель предприятия также должен твердо знать, что нужно делать с приобретенным, как его эффективно эксплуатировать и развивать, чтобы не разориться, а прилично заработать на сделанной покупке.

Литература

1. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. 128 с.
2. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль. – М.: Перспектива, 2002. 240 с.
3. Ревуцкий Л.Д. Экономический износ предприятия и методы его определения. – М.: // «Имущественные отношения в Российской Федерации», № 3, 2006. С.90-93.
4. Ревуцкий Л.Д. Учет финансовых обязательств и организационно-технического состояния предприятия при определении его рыночной стоимости и цены прекращения торга при продаже. – М.: // «Вопросы оценки», № 2, 2005. С. 46-50.

Ключевые слова

Предприятие, общая ценность, обменная ценность, рыночная стоимость, методы расчета.

Ревуцкий Леопольд Давыдович

РЕЦЕНЗИЯ

В последнее время в переводных и отечественных учебниках, учебных пособиях, монографиях и в статьях все чаще и чаще проводится мысль о том, что оценка стоимости предприятий (бизнеса) – это наполовину наука и наполовину искусство, а также психология заинтересо-

ванных в решении такой задачи лиц. Кроме того, появились изыскания, связанные с поведенческими финансами, и попытки привязать их результаты к задачам определения стоимости предприятий. Как не бывает рыбы второй свежести, так и не может быть науки там, где задействовано искусство, психика, психология и поведение участников тех или иных процессов. Любопытно, что упомянутые «новации» подхода к решению оценочных задач, не применяются в отношении, например, жилой, офисной, складской и торговой недвижимости, т.е. там, где нет бумажного капитала и его производных.

Другая беда состоит в том, что люди, занимающиеся оценкой стоимости предприятий, зачастую не видят разницы между стоимостью и ценой оцениваемого объекта, не различают стоимость ценных бумаг предприятия и стоимость самого предприятия. Встречаются попытки оценивать стоимость предприятий по стоимости деривативов. Все это делается для того, чтобы обеспечить получение такой оценки рыночной стоимости предприятия, которая будет устраивать заказчика этой работы и которая, как правило, не будет юридически и экономически справедливой.

Автор рассматриваемой статьи предлагает строго научный подход к расчету оценки рыночной стоимости предприятия, в основу которого закладываются соответствующие оценки экономической ценности и полезности оцениваемого объекта, базирующиеся на результатах определения его производственных, производительных и социальных возможностей. Показывается, что общая оценка стоимости предприятия складывается из стоимостей его производственно-технической базы, земельного участка и инфраструктуры, если она существует. Применительно к производственно-технической базе предприятия рассматривается цепочка стоимостеобразующих показателей: полезность – общая ценность – обменная ценность (стоимость) оцениваемого объекта.

Не вызывают сомнений новизна, актуальность и прогрессивность такого подхода, который вполне заслуживает опубликования в серьезных научных журналах и освоения в практике оценки стоимости производственных и сервисных предприятий.

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

10.9. CONCEPTS AND METRICS OF VALUE AND COST OF FIRMS

L.D. Revutsky, Candidate of Science (Technical), Senior Researcher, the Consultant Concerning Administrative Audit and Technological Measures of Capacity, a Level of Economic Evolution and Costs of the Firms

Concepts and metrics of value and cost of firms are considered. It is offered to discriminate concepts and metrics of the common (standard and actual) and exchange value of these plants, value and cost of manufacturing capabilities both complete value and firm cost. Recommended methods of definition of magnitude of the offered metrics in which number as the core it is possible to recognise an estimation of a fair market value of business plant are indicated.

Literature

1. L.D. Revutsky the Potential and firm cost. – M: Perspective, 1997. 128 p.
2. L.D. Revutsky Capacity, efficiency and economic activity of firm. An estimation, the administrative registration and the control. – M: Perspective, 2002. 240 p.
3. L.D. Revutsky the Registration of fiscal obligations and an organizational-technical state of firm at definition of its market value and the price of termination of the auction at sale. – M: // «estimation Problems», № 2, 2005. P. 46-50.
4. L.D. Revutsky Economic deterioration of firm and methods of its definition. – M: // «Property relations in the Russian federation», № 3, 2006. P.90-93.

Keywords

Merges and absorption; exchange value; full exchange cost; exchange value.