Филиппова Т.Я., Благодер Т.П.

Брянский государственный инженерно-технологический университет

Брянск, Россия

doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-11

idsp 000001:gdsn-28-02-2017-11

**Стоимость: актуальные аргументы для управления на основе
методологических подходов**

Filippova T.Y., Blagoder T.P.

**Cost: the actual arguments to management on the basis of methodological
approaches**

Abstract

Currently the market value is one of the main indicators of economic efficiency of the facility. Despite the fact that in theoretical studies, this concept is interpreted in different ways, currently there is a fairly well-established practice of estimating market value and generally accepted definition, as embodied in the standards of valuation, and in the Civil code of the Russian Federation.

The complexity of the task of assessing the value of real estate associated with the ambiguity of the positions of specialists of the methodology for determining the market value of the object of study, the diversity and heterogeneity of the structure of the tasks which it is designed, retribute

Вопросы управления и принятия решений изучались, анализировались и обсуждались на протяжении многих десятилетий. Каждая новая теория или методика имеет свои преимущества и недостатки. Эти теории можно условно разделить на три группы: традиционные (классическая школа), бихевиористские (неоклассическая школа) и теория системного подхода (современная школа).

Родоначальником традиционной теории является немецкий ученый Макс Вебер, который считал, что для индустриального общества присуща новая форма организации, называемая теорией бюрократии, авторитета и власти.

Продолжателями классической школы были Анри Файоль (начало XX века), который выделил пять ключевых функций эффективного управления - планирование, организация, руководство, координация и контроль; Лютер Гулик расширил основные функции управления, включив в него такие, как подбор персонала, составление отчетности и составление бюджета. Значительным вкладом в становление классической школы являются работы Ф. У. Тейлора, Френка и Лилии Гилберт, Джеймса Д. Муни и А. К. Рейли.

Фредерик Тейлор и его современники фактически признавали, что работа по управлению - это определенная специальность, и что организация в целом выигрывает, если каждая группа работников сосредоточена на том, что она делает

успешнее всего. Целью классической школы было создание универсальных принципов управления, соблюдение которых приведет организацию к успеху.

Таковыми принципами являются:

- функциональный принцип, который отражает процесс разделения труда, т. е. уровень специализации развивается по мере роста организации. Организация стремится к объединению родственных видов деятельности в единое подразделение (специализированная бригада, участок (цех) и т. д.), т. е. наблюдается горизонтальный рост организации;
- скалярный (линейный) принцип связан с ростом организации по вертикальным связям. При этом выделяются два основных аспекта - принцип единоначалия, в соответствии с которым подчиненный подотчетен только одному начальнику, и принцип строгой иерархии, в соответствии с которым разрывы и пересечения в иерархии нежелательны;
- линейно-штабной принцип определяет основные направления взаимодействия между производственными и вспомогательными (консультант) функциями. Руководящие (линейные) функции положены по нисходящей вертикальной линии, вспомогательные функции осуществляют специалисты, консультирующие сотрудников;
- принцип нормы управляемости устанавливает оптимальное количество служащих, находящихся под началом одного руководителя.

Главное, что обнаружили исследователи Э. Мэйо, Д. Дж. Фай-шесбергер и Е. Н. Уйатхед, и что положило основу развития бихевиористской (неоклассической) теории, что была выявлена общая тенденция повышения производительности со временем, которая проявлялась независимо от применяемого освещения. Был сделан важный вывод о том, что рабочие откликаются на проявленное к ним внимание и что этот отклик важнее многих деталей условий труда. Еще одним вкладом в развитие неоклассического подхода явилась работа «Функции руководящего персонала», написанная Честером Бернардом в 1938 году, где главная идея состояла в кооперативной системе всех организаций. Задача же управления заключается в том, чтобы создать систему и поддерживать ее в состоянии, которое удовлетворяло бы как организационные, так и человеческие потребности.

Последователи неоклассической школы разрабатывали различные модели частичного участия работников в процессе принятия решений на предприятии, имеющие целью увеличение роста производительности труда за счет повышения заинтересованности работников в своей деятельности.

В России эти принципы нашли отражение в конце 70-х - начале 80-х годов в форме бригадного подряда в строительстве с участием рабочих в определении коэффициента их трудового участия и т. д.

Неоклассическая школа в целом критически относилась к большинству принципов, провозглашенных классическим направлением, полагая, что универсальных норм численности работающих установить невозможно, что оптимальная норма управляемости зависит от способностей конкретных

производителей, эффективности организационных связей и производственного контроля, политики которой придерживается организация в отношении степени централизованности принятия решений, а также от результатов ее деятельности.

Современный подход интегрирует и расширяет классические и неоклассические представления, рассматривая организацию в качестве «единого функционирующего организма» на всем этапе ее жизненного цикла.

Рассматривая организацию как систему, которая должна быть устойчивой, с гибкой организационной структурой, ориентированной на стимулирование индивидуальности и творческого потенциала руководящих кадров и сотрудников, можно выделить основные принципы современной теории управления:

- изменения, внесенные в какие-либо составляющие элементы системы, влекут за собой изменения в других ее компонентах;
- любая система после возможных изменений, вызванных внутренними или внешними факторами, стремится найти новую точку равновесия;
- система в целом и каждый ее элемент в отдельности имеют определенные границы своего развития, которые могут быть как полностью открыты (они более чутко реагируют на внешние воздействия), так и полностью закрыты (полностью изолированы от внешних факторов и имеют тенденцию к саморазрушению в долгосрочной перспективе);
- системам присуща определенная иерархия, которая обладает как формальными, так и неформальными властными структурами со сложными взаимодействиями.

В настоящее время особого внимания заслуживает стоимостной подход к управлению предприятием.

Стоимость – это общеэкономическое понятие, которое не имеет общепринятого определения.

Существует много видов стоимости: рыночная, ликвидационная, налогооблагаемая, инвестиционная стоимость и др. Однако, в общем, стоимость может быть разделена на две большие категории: стоимость в обмене и стоимость в пользовании.

Стоимость в пользовании (стоимость использования) – стоимость вещи с точки зрения конкретного пользователя, использующего или собирающегося использовать эту вещь определенным образом для удовлетворения собственных потребностей. Она устанавливается одним лицом (пользователем), поэтому является субъективной.

Стоимость в обмене (стоимость обмена) – стоимость, рассматриваемая в связи с отчуждением вещи и проявляющаяся в форме цены при обмене этой вещи на деньги. В определении имеется в виду цена, которая будет преобладать на свободном, открытом и конкурентном рынке на основе равновесия, устанавливаемого факторами предложения и спроса. Поэтому стоимость в обмене является объективной. Она рассматривается как обобщенная характеристика привлекательности вещи как предмета обмена с позиций неопределенного числа ее потенциальных обладателей, в совокупности называемых рынком.

Наиболее ярким примером стоимости в обмене является рыночная стоимость. Следовательно, рыночная стоимость является результатом справедливой сделки, осуществляемой при соблюдении ряда условий: открытости рынка, на котором совершается сделка; конкурентности рынка; типичной мотивации сторон; разумной информированности сторон; достаточного времени, в течение которого объект оценки предлагается на рынке для продажи; использование типичных средств платежа; отсутствие необычных финансовых условий сделки.

Содержание понятия стоимость просматривается в таких характеристиках, как:

- стоимость – мера полезности, способности вещей содействовать благосостоянию или приносить удовлетворение;
- стоимость должна быть адекватной размеру умственных и физических усилий, затраченных на ее создание (существующая сегодня стоимость вещи является мерой затрат, которые необходимо понести для создания точно такой полезной вещи);
- стоимость связывается также с относительной редкостью вещей: для того чтобы можно было говорить о стоимости вещи, потребность в таких вещах должна превышать предложение;
- стоимость, как категория обмена характеризует привлекательность вещи как предмета обмена и, следовательно, ее способность обмениваться на другие вещи или деньги.

На протяжении всей истории развития экономической мысли многие ученые пытались обозначить данную научную категорию. Первое известное исследование стоимости принадлежит Аристотелю. Он был убежден в существовании причин пропорций обмена, имеющих общественный характер.

Четкая формулировка закона стоимости впервые была высказана У.Петти. Он показал, что между величиной полных затрат труда на единицу продукции и средней ее ценой, наблюдаемой на рынке, существует устойчивая зависимость, присущая всем благам, производство, обмен и потребление которых имеют массовый характер [10].

Среди современников А.Смита к осознанию механизма того, как люди на рынке могут узнать, сколько труда затрачено на производство каждого товара близко подошел Д.Рикардо.

Однако, лишь благодаря работам К.Маркса трудовая теория стоимости, основы которой и были заложены У.Петти, приобрела современный вид и практически не претерпела принципиальных изменений до настоящего времени. Многие положения этой теории получили дальнейшее развитие в трудах таких советских ученых, как В.В.Новожилов [15], В.С.Немчинов [9] и других исследователей.

Включая последнее десятилетие XIX века трудовая теория стоимости была господствующей, пока не вышли работы австрийских экономистов Е. Бем-Баверка и К. Менгера. Они считали, что если даже связь пропорций обмена с затратами труда и существует, то она не всеобщая, и представляет собой лишь частное следствие подлинного закона стоимости, в основе которого лежит субъективная оценка людьми полезности благ.

Позже, в работах А. Курно, А. Маршала и Ф. Эджуорта было дано объяснение процесса рыночного ценообразования. Цена блага, выраженная в деньгах, при прочих равных условиях устанавливалась на уровне, равном одновременно предельным издержкам его производства и его предельной полезности.

К середине XX века неоклассическая теория стоимости получила новое изложение в терминах выявленных предпочтений, предложенных П. Самуэльсоном [13].

В свою очередь, французским экономистом П.Л. де Бюальгильбером рассматривалась проблема функций стоимости, которая, по его мнению, состояла в обеспечении пропорциональности и сбалансированности хозяйства. В последующем Л. Вальрас, впервые представит математическое описание потоков благ и алгоритма принятия решений в конкурентной экономике, основанной на частной собственности.

Благодаря работам Дж. Фон Неймана, а также Г. Данцига и Д. Гейла, которые развили идеи Л. В. Канторовича, сложились теоретические и методологические предпосылки решения вопроса о процессе ценообразования и количественных детерминантах стоимости на уровнях национального и мирового рынков.

Со временем неоклассическая теория цен, интегрировала результаты исследований, таких ученых, как Дж. Кейнс, У. Баумоль, Р. Коуз, Э. Чемберлин и других, однако, целостной теории так создано и не было.

В результате, именно XX век стал переломным для экономистов, с точки зрения осознания стоимости, когда окончательно сформировались три стоимостные теории: трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, современная (неоклассическая) теория цен, что отражено на рисунке 1.

Рисунок 1 – Стоимостные теории

Пока не одна из теорий стоимости не получила бесспорного подтверждения.

Сторонники трудовой теории стоимости считали необходимым условием обмена различие потребительных стоимостей обмениваемых товаров, которые качественно разнородны и поэтому количественно несоизмеримы. По их мнению, обмениваемые товары имеют общую основу - трудовые затраты, которые и определяют меновую стоимость.

Анализ теории предельной полезности позволяет выделить связь категорий «стоимость» и «ценность». Прежде всего отметим, что стоимость товара представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определенных конкретных условиях. Человечество не может существовать без экономической деятельности, а экономическая деятельность - без

экономической ценности как единства цели и средства. В условиях товарного производства экономические ценности принимают форму стоимости. Современная неоклассическая теория объясняет величину цены на изолированном рынке одного или нескольких товаров, экономическую функцию цены - обеспечение конкурентного равновесия на рынке всех товаров.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о ключевом значении понятия стоимость для современной экономической науки. Однако, в связи с многомерностью стоимостной категории не разработана единая теория, которая описывала бы все процессы, связанные с ней.

Вместе с тем, разработанные теории стали основой для возникновения и развития множества прикладных экономических направлений. Развивающаяся сегодня оценочная деятельность в ее научных и практических аспектах может рассматриваться как одно из направлений развития стоимостной теории.

В рамках стоимостного подхода среди основополагающих критериев эффективности управленческой деятельности рассматривают максимизацию рыночной стоимости предприятия.

Как правило, эффективность работы предприятия оценивается на основе таких финансовых показателей, как: чистая прибыль, рентабельность инвестиций и др.

Подавляющее большинство отечественных и зарубежных исследователей, к числу которых относятся Фишер С., Шмалензи Р., Боумен К., Васильев В.В., Завлин П. Н., Ковалев В. В. и др., в качестве основного показателя выделяют размер прибыли. Однако, как отмечали Брейли и Майерс, данный показатель обладает рядом существенных недостатков:

- не отражается величина реального движения денежных средств;
- не учитываются производимые в течение отчетного периода инвестиции, которые требуют вложения денежных средств;
- использование методов учета амортизации, приобретаемых активов и т.д. могут привести к искажению бухгалтерских показателей;
- размер прибыли существенно зависит от вида прибыли (бухгалтерская, налогооблагаемая, чистая и т.д.) и применяемой на предприятии системы бухгалтерского учета;
- показатель прибыли отражает результат деятельности предприятия за прошедший период времени, а не ее перспективные возможности и будущий потенциал [1].

Тем самым, основной недостаток традиционных показателей, таких как выручка, прибыль, производительность и т.д., состоит в том, что у них отсутствуют взаимосвязанные критерии эффективности деятельности предприятия.

Стоимость предприятия выступает наиболее обобщающим показателем. Ни один из других показателей не является столь всеобъемлющим, чем стоимость, т. к. стоимость отражает общий итог и характеризует сумму всех элементов и факторов. Поэтому именно на стоимость важно ориентироваться при управлении предприятием и стремиться к повышению стоимости своего предприятия.

Принципиальное отличие стоимостной модели анализа принимаемых

решений от бухгалтерской - учет управленческой гибкости. Управленческая гибкость денежных потоков выражается в необходимости учета в показателе оценки:

- всех рыночных возможностей (потенциальных вложений средств в активы, альтернативных издержек и, соответственно, потенциальных потерь доходов от неиспользуемых возможностей);
- динамики, что выражается в учете возможных изменений (корректировки) стратегии: заморозить проект на некоторый срок, изменить характеристики проекта и т. п., а также в различной ценности денег во времени;
- неопределенности планируемых результатов (причем для разных уровней риска значимость результата разная: чем выше риск, тем выше требования к результату в абсолютном и относительном (процентном) выражении);
- возможности менять решения в зависимости от изменения внешних факторов.

С другой стороны, эта модель имеет ряд ограничений. Увязка инвестиционных и финансовых решений (а также анализа) с понятием требуемой доходности как типичной или нормативной ставки доходности (отдачи) инвестиций по альтернативным вариантам одного классариска накладывает определенные требования на степень развития рынка и поведение инвестора [14].

- Причинами, которые способствуют применению стоимостного подхода, выступают:
- динамичность факторов внешней среды и организации деятельности предприятий;
- уровень конкуренции среди предприятий;
- потребность учитывать интересы всех заинтересованных лиц (потребителей, сотрудников, собственников, инвесторов и т.д.).

Управление компанией, ориентированное на повышении ее стоимости (англ. valuebasedmanagement, VBM), уходит своими корнями в экономику Соединенных Штатов Америки, где в 80-е годы XX века стали заметно учащаться случаи так называемого недружественного поглощения, или «корпоративного рейдерства». Суть VBM состоит в том, что при управлении компанией преследуется цель формирования ее адекватной рыночной стоимости. Соответственно, все усилия при управлении предприятием, должны быть направлены на достижение этой цели [4].

Различают концепции управления стоимостью Рапппорта (SHV – концепция), Штерна-Стюарта (EVA-концепция), Бостонской консультационной группы, что представлено на рисунке 2.

Рисунок 2 - Концепции управления стоимостью [4]

Концепция стоимости для акционера (ShareHolderValue, SHV) была разработана Раппапортом в середине 80-х годов XX столетия. Под стоимостью предприятия согласно ей понимается разность между стоимостью компании и рыночной стоимостью заемного капитала.

Для определения стоимости собственного капитала Раппапорт предлагает использовать модель CAPM (CapitalAssetPricingModel - модель оценки капитальных активов) или модель арбитражных цен (ArbitragePricingTheory - модель арбитражных цен).

Оба подхода помогают инвестору определить уровень требований по размеру рентабельности капитала с учетом систематического риска, под которым подразумевается та часть возможных колебаний будущего прироста стоимости актива, которую нельзя предотвратить посредством диверсификации портфеля. В рамках модели CAPM ожидаемая акционерами рентабельность вложений рассчитывается следующим образом:

$$R_1 = i + [\mu(r_m) - i] \times \beta_1, \quad (1)$$

где:

R_1 - ожидаемая рентабельность инвестиции «1»;

i - безрисковая ставка процента;

$\mu(r_m)$ - ожидаемая рентабельность рыночного портфеля;

β_1 - β -фактор инвестиции «1», то есть, соотношение изменения стоимости инвестиций «1» к изменению рыночного портфеля.

Под чистым денежным потоком в данной концепции подразумевается часть положительного сальдо поступлений / выплат денежных средств, которая распределяется среди владельцев собственного и заемного капитала, то есть не идет на уплату налогов и инвестируется в развитие предприятия.

При расчете стоимости после планового периода (терминальной стоимости или стоимости реверсии) исходят из предпосылки, что предприятие не ликвидируется, а наоборот, продолжает приносить положительные денежные потоки. Тогда терминальная стоимость рассчитывается по формуле:

$$\text{Терминальная стоимость} = \frac{\text{Последний чистый денежный поток}}{\text{Стоимость капитала (ставка дисконтирования)}}.$$

Концепция Штерна-Стьюарта (EVA-концепция) - это концепция, интерпретирующая понятие прибыли в экономическом, а не в бухгалтерском

смысле слова, то есть с учетом альтернативных издержек. Таким образом, это произведение величины вложенного (инвестированного) капитала на разность между нормой возврата на вложенный капитал и ценой капитала, т. е.

$$EVA = \left(\frac{NOPLAT_t}{\text{инв. капитал}} - WACC \right) \times \text{инвестированный капитал}, \quad (3)$$

где:

WACC – стоимость капитала;

NOPLAT – Net Operating Profit Loses After Taxes (чистая операционная прибыль после уплаты налогов).

Цена капитала, как и в концепции Раппапорта, определяется как средневзвешенная цена собственного и заемного капитала [3].

Концепция Бостонской консультационной группы (CFROI-концепция) базируется на известном из инвестиционного анализа методе внутренней нормы доходности. С помощью данной концепции рассчитывают ставку дисконтирования таким образом, чтобы сумма всех продисконтированных чистых денежных потоков равнялась бы первоначальному инвестиционному выплатам, то есть чистая приведенная стоимость была бы равна нулю. В случае, если реальная ставка дисконтирования превышает внутреннюю норму доходности, проект признается неэффективным.

Для получения CFROI необходимо знать величину брутто денежных потоков, брутто-инвестиции, срок использования активов и величину активов, не подлежащих амортизации. Базис для брутто денежных потоков (BCF) – «очищенная» от инфляции прибыль после уплаты налогов и до уплаты процентов за вычетом амортизации и арендных платежей.

Базис для брутто-инвестиций (BIB) – сумма восстановительной стоимости основных средств, стоимости оборотных средств и капитализированных арендных выплат за вычетом беспроцентных обязательств и стоимости репутации (Goodwill) [4].

Срок использования активов рассчитывается как отношение стоимости приобретения имущества (первоначальных инвестиций) к величине годовой амортизации.

Активы, не подлежащие амортизации, складываются из стоимости земли, чистого оборотного капитала и финансовых активов.

Таким образом, CFROI рассчитывается по следующей формуле, как внутренняя норма доходности:

$$-BIB + \sum_{t=1} \frac{BCF_t}{(1 + CFROI)^t} = 0. \quad (4)$$

Полученный таким образом CFROI, можно сравнить с реальной стоимостью капитала [2].

Рассмотрение концепций управления стоимостью позволяет определить, что для всех концепций остается открытой проблема прогнозирования. Также, в

подходе Раппапорта сложность представляет также оценка терминальной стоимости в общей оценке предприятия и одним из важных ее недостатков является зависимость от бухгалтерских показателей.

Знание величины рыночной стоимости дает возможность собственнику объекта усовершенствовать процесс производства, разработать комплекс мероприятий, направленных на увеличение рыночной стоимости имущественного комплекса и бизнеса. В этой ситуации необходимо учитывать тот факт, что специфика бизнеса, как объекта оценки - рассмотрение деятельности, направленной на получение прибыли и осуществляемой на основе функционирования имущественного комплекса организации.

В настоящее время рыночная стоимость является одним из основных показателей, характеризующих экономическую эффективность объекта. Несмотря на то, что в теоретических исследованиях данное понятие трактуется различным образом, в настоящее время существует достаточно устоявшаяся практика оценки рыночной стоимости и общепринятые ее определения, закрепленные как в стандартах оценки, так и в Гражданском кодексе Российской Федерации.

Сложность задачи оценки стоимости объектов недвижимости связана с неоднозначностью позиций специалистов по вопросам методологии определения рыночной стоимости объекта исследования, многообразием и неоднородностью структуры задач, которые она призвана решать [5,6,7,8,11,12]. Это обуславливает целесообразность оценки рыночной стоимости одновременно с позиции трех подходов, сравнительные характеристики которых, применительно к оценке предприятия как имущественного комплекса отражены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительные характеристики методов в рамках подходов к оценке стоимости объектов недвижимости

Подход и методы		Проблемы	Недостатки	Преимущества
Доходный подход	Метод капитализации доходов	- метод не рекомендуется использовать, когда объект требует значительной реконструкции или же находится в состоянии незавершенного строительства	- применение затруднительно, когда отсутствует информация о рыночных сделках;	- непосредственно отражает рыночную конъюнктуру, так как при его применении анализируется с точки зрения соотношения дохода и стоимости, как правило большое количество сделок с недвижимостью - позволяет оценить объект в случае, когда потоки доходов стабильны длительный период времени, представляют собой значительную положительную величину или потоки доходов возрастают устойчивыми, умеренными темпами

	Метод дисконтированных денежных потоков	«информационная непрозрачность» рынка недвижимости, прежде всего отсутствие информации по реальным сделкам продажи и аренды объектов недвижимости, эксплуатационным расходам, отсутствие статистической информации по коэффициенту загрузки на каждом сегменте рынка в различных регионах	- более сложен, детален	<ul style="list-style-type: none"> - позволяет оценить объект, в случае получения от него нестабильных денежных потоков, моделируя характерные черты и поступления - позволяет рассматривать именно денежные потоки, которые не так изменчивы, как прибыль, соотносят приток и отток денежных средств, учитывают такие статьи, как «капиталовложения» и «долговые обязательства», которые не включаются в расчет прибыли, отражают постоянное наличие определенных денежных средств на счетах владельца
Сравнительный подход	Метод сравнения продаж	-наличие развитого рынка недвижимости		-базируется на информации о недавних сделках с аналогичными объектами на рынке и сравнении оцениваемой недвижимости с аналогами
	Оценка на основе соотношения дохода и цены продажи	Валовой рентный мультипликатор	<ul style="list-style-type: none"> - оцениваемая собственность должна находиться на таком рынке, на котором происходят регулярные продажи и покупки конкурентоспособных объектов на основе приносимых ими валовых доходов - метод считается недостаточно чувствительным к разнице в рисках или в нормах возврата капитала между оцениваемыми объектами - метод предполагает узкий разброс значений коэффициентов недоиспользования и расходов для всех объектов (нечувствителен к возможным различиям в чистых операционных доходах) 	<ul style="list-style-type: none"> - в полной мере не учитывает разницу в рисках или нормах возврата капитала между объектом оценки и его сопоставимым аналогом - не учитывает также вполне вероятную разницу в чистых операционных доходах сравниваемых объектов

		Общий коэффициент капитализации	- чтобы определить общий коэффициент капитализации по рыночным данным, оценщик должен отобрать аналогичные недавно проданные объекты, характеризующиеся потоками доходов, сходными риском и продолжительности с потоком доходов от объекта оценки.	- может применяться только в условиях развитого и активного рынка недвижимости	- позволяет оценщику использовать прямую капитализацию с тем, чтобы конвертировать прогнозируемый чистый операционный доход в оценку рыночной стоимости
Затратный подход			- во многих случаях подход в оценке недвижимости не отражает рыночную стоимость, так как затраты инвестора не всегда создают рыночную стоимость из-за разницы в издержках на воссоздание сопоставимых объектов, и, напротив создаваемая стоимость не всегда бывает адекватной понесенным затратам, что касается прежде всего объектов доходной недвижимости	- трудоемкость процесса оценки	- пригодность для более или менее достоверной оценки недвижимости на малоактивных рынках - опора на сметно-нормативную базу воспринимается руководителями организации с большим доверием, чем результаты исследований рынка и экспертные заключения оценщика - данный подход используется: когда оцениваются новые и недавно построенные объекты; когда необходим анализ наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка; когда необходимо технико-экономическое обоснование нового строительства; для оценки объектов незавершенного строительства; для оценки в целях выделения объектов налогообложения (здание, земельный участок); для оценки в целях страхования; для переоценки основных фондов предприятий

Таким образом, использование стоимостного подхода связано с осознанием полезности использования аппарата оценки и оцениваемой стоимости в анализе эффективности хозяйствования на объекте оценки и в принятии решений по его развитию.

Тем самым, с нашей точки зрения, несмотря на существующие недостатки и сдерживающие факторы существующих концепций стоимости, применение стоимостного подхода имеет ряд преимуществ перед альтернативными методиками управления недвижимостью.

Они заключаются в следующем:

- во-первых, повышение стоимости становится главной целью деятельности организации, для достижения которой становится

возможным объединение усилий всех контрагентов и, соответственно, учет их интересов;

- во-вторых, стоимостной подход позволяет выделить ключевые факторы стоимости (т. е. те самые 20% показателей, которые, согласно «принципу Парето», определяют 80% стоимости компании) и на их основе создать систему управления предприятием;
- в-третьих, стоимостной подход требует постоянного осуществления мониторинга принимаемых управленческих решений, что повышает их эффективность;
- в-четвертых, стоимостной подход позволяет оптимально сочетать долгосрочные и краткосрочные цели

Список используемых источников информации

1. Архипов, А.И. Экономика. Учебник / под ред. Архипова А.И., Нестеренко А.Н., Большакова А.К., – М.: Экономика, 1998, 16 с.
2. Алещенко, В.В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы// Маркетинг в России и за рубежом №1, 2005г., с. 53-58.
3. Буянов, В.П. Управление рисками (рискология) / В.П. Буянов, Кирсанов К.А., Михайлов Л.А. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.
4. Волков, А.С. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности / А. С. Волков, М. П. Куликов, А. В. Марченко. – Москва: Вершина, 2007. – 304 с. – ил., табл.
1. 5. Оценка бизнеса: учеб. [для вузов] / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 736 с.: ил.
5. Оценка недвижимости: Учебник / Под ред. А.Г.Грязновой, М.А.Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 496 с.: ил.
6. Оценка рыночной стоимости недвижимости. / Под ред. В.Н.Зарубина В. М. Рутгайзера. Серия «Оценочная деятельность». Учебное и практическое пособие. – М.: Дело, 1998. – 384 с.
7. Мищенко, В.Я. Экономические методы управления имущественным комплексом: Учеб. пособие / В.Я.Мищенко, Н.И.Трухина, О.К.Мещерякова - Воронеж, гос. арх.-строит.ун-т.- Воронеж, 2003.- 114с.
8. Немчинов, В.С. Общественная стоимость и плановая цена/ В.С. Немчинов - Избр. произв. – М.: Наука, 1970. – 496 с.
9. Пети, У. Экономические и статистические работы / У.Петти, пер. с англ. – М.: Соцэпгиз, 1940 г. - 182 с
10. Симионова, Н.Е. Методы оценки имущества: бизнес, недвижимость, земля, машины, оборудование и транспортные средства / Н.Е. Симионова. – Ростов н/Д: Феникс, 2006.- 312 с.
11. Сычева, Г.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/ Г.И. Сычева, Е.Б. Колбачев, В.А. Сычев, серия «Учебники и учебные пособия». – Ростов н/Д: «Феникс», 2003. – 384 с.
12. Samuelson, P. A. Foundations of Economic Analysis. – London, England: Harvard University Press, 1983 – P. 219-321
13. Теплова, Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т.В. Теплова. – Москва: Вершина, 2007. – 272 с.: ил.
14. Шмулевич, Т.В. Конкурентоспособность предприятий в переходной экономике (на материалах целлюлозно-бумажной промышленности): диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05. / Т.В. Шмулевич - СПб, 1998. -19 с.: ил.. - Библиогр.: автореф. с. 19 (6 назв.)