

3. ОБЗОРЫ

3.1. К ВОПРОСУ О СТОИМОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Миронов В. Н., ЦЭМИ РАН, Москва

В статье на основе литературных источников дан краткий обзор теорий стоимости и возможностей их применения в цифровой экономике. Проведенный анализ показывает, что из всех известных на сегодняшний день подходов достаточно адекватными новым требованиям могут быть только функциональный подход, восходящий к В. Парето, и поведенческие подходы.

Введение

Понятие стоимости является фундаментальным в экономике, споры о нем актуальны по сей день. Термин «стоимость» используется экономистами-теоретиками, оценщиками, бухгалтерами и госслужащими в совершенно разном смысле, причем значение может сильно меняться и в зависимости от контекста. Подразумеваемая обычно обывателем под стоимостью «рыночная стоимость» очень редко может быть наблюдаема и найдена на практике. В специальной литературе по оценочной деятельности и теории профессиональной оценки регулярно упоминается, что «равновесная цена на рынке» и «рыночная стоимость» – это не одно и то же (Тевелева, 2018). В случае оценки стоимости актива речь следует вести скорее о стоимости в использовании или об инвестиционной стоимости, хотя нормативные правовые документы, включая стандарты оценочной деятельности, обычно предписывают определять «рыночную стоимость». В данной статье предпринята попытка сделать краткий обзор концепций понятия стоимости от истоков экономической науки до наших дней и выделить ключевые идеи, которые следует принимать во внимание, говоря о стоимости в экономике знаний и в цифровой экономике. При этом особое внимание уделено тому, как трактуется понятие «стоимость» в современных учебных пособиях, поскольку на этой основе готовятся кадры для цифровой экономики.

Теория стоимости подразумевает попытки экономистов объяснить взаимозаменяемость товаров, предполагая наличие качества, которое наделяет товары внутренней ценностью (Orlean, 2014). Таким образом, понятие стоимости является одним из ключевых в экономической теории. Исторически данный вопрос восходит к античности. Одним из первых анализ экономических связей и закономерностей общества провел древнегреческий философ Аристотель. Его размышления относительно двоякости любого товара, включающего как потребительскую, так и меновую функцию, поставило перед экономистами вопросы, не теряющие актуальности до сих пор (Соснина, 2005). Начиная с Аристотеля, возникли объективистский и субъективистский подходы к определению природы стоимости. Согласно первому из них, источником стоимости является труд, затраченный на производство обмениваемого товара. Согласно второму, основа стоимости – оценка полезности товара в сравнении его с другими товарами. Но и тут необходимо уточнение. Если мы говорим о полезности товара, то естественным образом возникает вопрос о том – для кого? При совершении сделки неявно предполагается, что полезность товара для покупателя выше, а для продавца – ниже, чем согласованная между ними цена. Тем не менее, вопрос о реальной стоимости товара не праздный. Каузальный подход предполагает, что существует некая объективная стоимость, функциональный подход, восходящий к В. Парето, основан на предположении, что никакой объективной стоимости не существует, стоимость возникает только в конкретной сделке. У этих двух фундаментальных подходов есть множество вариаций, о чем можно прочитать в специальной литературе (Тевелева, 2018, Anderson, 2013). Основными историческими вехами развития теории стоимости, согласно довольно популярной в России концепции, признаны следующие:

- затратное направление на основе теории затрат труда;
- затратное направление на основе издержек производства;
- направление маржинализма, основанное на вере в теорию предельной полезности;
- направление маржинализма, включившее, помимо понятия предельной полезности, концепцию предельных издержек производства;
- направление маржинализма, дополненное концепцией затрат труда;
- поведенческое направление на основе поведения потребителя;
- поведенческое направление, учитывающее концепцию несовершенной конкуренции на рынке;
- поведенческое направление, включившее концепцию поведения коллективных институтов (Ядгаров, 2016).

Последнее из перечисленных в данном списке направлений сформулировано очень широко, поскольку к числу институтов относится и оценочная деятельность, и налоговая система, и много чего еще. При этом разные институты даже в одной стране предлагают разные понятия «рыночной стоимости».

Теории стоимости на основе каузального подхода

Дискуссии о теории стоимости традиционно восходят к работам Адама Смита, однако с точки зрения современного анализа теория стоимости на основе издержек производства «пуста и бессмысленна». Ведь заключить, что «цена вещи – это цена, покрывающая лишь денежные издержки на изготовление этой вещи, – значит объяснить цены ценами» (Блауг, 1994). В этом смысле Адам Смит вообще не создал адекватной теории стоимости. Следующий шаг сделал Давид Рикардо, показав, что однофакторная теория стоимости может объяснять формирование цен в реальном мире. Результаты Рикардо привели к созданию трудовой теории стоимости, которая может служить при определенных обстоятельствах первым приближением к проблеме определения цены, но сейчас её никак нельзя признать универсально применимой. В целом, хотя в литературе все ещё встречается обоснование затратной теории стоимости и следующей из нее концепции эквивалентности обмена товара и услуг на рынке, представляется, что данное направление теории в наши дни является несостоятельным (Устюжанина, 2003). Несмотря на то что цена отдельных товаров и услуг может быть относительно корректно рассчитана на основе теории затраченного времени и труда (например, в таких сферах, как медицина, юриспруденция, ремонт или консалтинг), затратная теория даёт абсолютно некорректные результаты для многих других областей, в частности, если дело касается стоимости объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов (Козырев, Макаров, 2003).

Маржиналистская теория

Маржиналистская теория, получившая значительное развитие во второй половине XIX и начале XX века и связываемая, прежде всего, с именами Леона Вальраса и Альфреда Маршалла, во многом приравнивает стоимость к субъективной ценности товаров, определяемой на основе предельной полезности товаров для субъекта, которая складывается из субъективных оценок относительно способности товара удовлетворять человеческие потребности. Следующее отсюда установление стоимости товара в точке пересечения стоимости графиков предложения и спроса на однопериодном конкурентном рынке стало основой неоклассической экономической теории, до сих пор признаваемой многими западными экономистами. Концепции ведущих теоретиков предельной полезности и предельных издержек оказали конструктивное влияние на развитие теории стоимости, её оценки и управления ею. Маржиналисты заложили базис под сравнительный подход к оценке стоимости, определяемой из субъективных представлений пользователя о ценности данного объекта среди аналогов. При этом на стоимость оказывают прямое влияние полезность и редкость объекта. Важно отметить, что Альфред Маршалл не поддерживал крайних взглядов маржиналистов австрийской школы, которые полностью связали стоимость с субъективной полезностью, а экономический анализ – с психологическими факторами (Худокормов, 1994). Маршалл во многом сводил понятие стоимости к понятию равновесной цены, учитывая при этом в своем анализе определенно существующие объективные закономерности. Его воззрения стали основой для дальнейшего развития теории стоимости в рамках неоклассической теории в течение XX века. Важно отметить, что допущения, на которых базируется неоклассическая теория стоимости фирмы плохо согласуются с функционированием реальных экономических систем (Anderson, 2013). В частности, неоклассические модели подразумевают известность функций выручки и цены, наличие полной информации у менеджеров и максимизацию в течение одного периода – все эти условия выполнимы только в рамках теоретических построений.

Поведенческие теории стоимости

Впоследствии экономическая теория стоимости была дополнена подходом с поведенческой точки зрения. Первыми с таким подходом к проблеме стоимости обратились родоначальники институционализма Торстен Веблен и Джон Коммонс (Ядгаров, 2016). Они в числе прочих включали в факторы, формирующие стоимость, неценовые факторы, обусловленные поведением потребителей в рамках наличия на рынке признаков монополии. Веблен относил к таким факторам человеческие склонности, привычки и инстинкты, а Коммонс – правовые основания и действия коллективных институтов. В целом поведенческие теории учитывают следующие аспекты: 1) распространение масштабов практики установления стоимости посредством переговоров и коллективных решений; 2) обусловленность толкования стоимости на основе оценки будущих благ и дохода с учетом поведения людей и их коллективных действий. Понимание важности измерения в экономике может стать дополнительным подспорьем к развитию современной теории определения стоимости активов или бизнеса в целом. Если говорить о современности, то нельзя упускать из рассмотрения институт профессиональной оценки, зародившийся в США в 30-х годах прошлого века и постепенно эволюционировавший. Сначала профессиональная оценка возникла как оценка приносящей доход недвижимости, затем сфера ее интересов расширилась до оценки практически любых активов, бизнеса и интеллектуальной собственности. При этом теоретическое обоснование оценочной деятельности основывается, прежде всего, на взглядах Альфреда Маршалла. В чем есть некоторый парадокс. Практика оценочной деятельности должна квалифицироваться как поведенческий подход к определению стоимости, а ее теоретическое обоснование – как маржиналистский.

Экспериментальная экономика и теории стоимости

Развитие экспериментальной экономики дало новый импульс более глубокому пониманию теории стоимости. Больших результатов в данной области добился основатель этого направления Вернон Смит

(Микерин, Гребенников, Нейман, 2003). Его эксперименты позволили проверить фундаментальные закономерности экономической теории: установление равновесия между рыночным спросом и предложением в условиях совершенной конкуренции, и соответственно, рыночной цены, отвечающей этому равновесию, при которой стоимость, которая имеет благо для предельного покупателя, совпадает с одной для предельного продавца. В ходе лабораторных экспериментов оценки стоимости со стороны покупателей и продавцов приводят к образованию двух величин: минимальной приемлемой цены продажи и максимальной приемлемой цены покупки. Интуитивно понятно, что возможная справедливая рыночная цена блага должна лежать в промежутке между этими величинами, естественно, в том случае, если этот промежуток имеет место быть (первая величина не больше второй). Работы Вернона Смита показали, что лабораторные цены оказались достаточно близки к теоретическим стоимостям, несмотря на недостаток информации у субъектов эксперимента. Представляется, что природа стоимости в традиционной экономике обусловлена как некоторыми объективными экономическими закономерностями, так и наличием субъективных факторов оценки ценности данного блага. Возможность возникновения объективной и равновесной стоимости, которую можно считать рыночной, появляется только в определенных институциональных условиях. При этом методика оценки стоимости в рамках экспериментальных расчетов может учитывать как рыночные (объективные), так и инвестиционные (субъективные) факторы. Вместе с тем, надо признать, что в рамках лабораторных экспериментов по Вернону Смиту можно экспериментировать лишь с очень простыми типами сделок, к числу которых точно не относятся соглашения о передаче технологий, приводящие к переделу рынков, и другие крупные сделки.

Экономика знаний и функциональный подход к понятию стоимости

Функциональный подход в том виде, как он представлен в монографии (Anderson P. 2013), изначально ориентирован на оценку бизнеса, причем бизнес рассматривается как управляемая система, а стоимость бизнеса находится из решения уравнения Беллмана. Такой подход представляется наиболее адекватным для применения в экономике знаний или той экономике, которую сегодня принято называть цифровой экономикой или, как вариант, экономикой внимания. Выбор названия в данном случае более зависит от того, на какой аспект делается основной упор. Так, термин «экономика знаний» подчеркивает ценность знаний (информации) в современной экономике, термин «цифровая экономика» подчеркивает представление информации в цифровом формате, а термин «экономика внимания» – нарастающий дефицит внимания по мере цифровизации и нарастания объемов информации. Современная экономика, как бы ее ни назвать, характеризуется высокой долей нематериальных ценностей в стоимости фирмы. Иногда говорят, что «высокой долей нематериальных активов», но это может приводить к путанице, поскольку термин «нематериальный актив» используется в бухгалтерском учете, причем имеет там вполне определенный смысл. А когда мы говорим о стоимости фирмы, то речь идет о более широком наборе факторов, далеко не все из которых отражаются в бухгалтерском балансе. Более того, многие из таких ценностей не могут отражаться в бухгалтерском балансе. Типичные примеры – квалификация персонала, личная репутация руководителя фирмы. Но и те ценности, которые могут считаться нематериальными активами с точки зрения бухгалтерского учета, требуют особого подхода.

Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности и других объектов, по сути являющими собой *знания*, сопряжена со значительными трудностями, проистекающими из самой природы знаний. Знания имеют два важных свойства с точки зрения экономики: во-первых, их сложение идемпотентно, во-вторых, передача знаний в цифровой форме может быть осуществлено практически без потерь информации и без весомых затрат. В этой связи в экономике цифровых продуктов и услуг значительно возрастает влияние факта совершения сделки на стоимость актива. Во многих случаях стоимость нематериального актива создается благодаря привлечению внимания целевой аудитории, а также благодаря сетевым эффектам и использованию ценовых алгоритмов (Козырев, 2018). Тут открывается большой простор для применения математических методов, позволяющих уточнить, а иногда и пересмотреть интуитивные представления, на которых основывались до сих пор теории стоимости.

Выводы

Можно резюмировать, что только развитие функционального подхода к оценке стоимости с применением адекватной для цифровых активов новой математической базы способно привести к значительным результатам в понимании экономистами того, как создается стоимость в экономике знаний и как ее правильно оценивать. Уже сейчас ясно, что стоимость в цифровой экономике или экономике знаний создается не столько производителем, сколько соотношением разных факторов, из которых лишь часть контролируется менеджерами компаний, присутствующих на рынке. Значительная часть факторов находится вне зоны их контроля.

Литература:

1. Блауг М. (1994) Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. — М.: "Дело Лтд", 1994. — 720 с.
2. Козырев А.Н., Макаров В.Л. (2003) Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – Москва, «Интерреклама», 2003 — 352 с.

3. Козырев А.Н. (2018) Стоимость и цены в экономике цифровых продуктов. Пленарный доклад. I Всероссийская с международным участием научно-практическая конференция ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ И ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, Алушта, 30.05.2018
4. Микерин Г.И., Гребенников В.Г., Нейман Е.И. (2003) Методологические основы оценки стоимости имущества. М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. — 688 с.
5. Соснина Т.Н., (2005) Стоимость: историко-методологическое исследование. Учебное пособие: Самара: Самар. гос. аэрокосм. ун-т. 2005. — 432с..
6. Тевелева О.В. (2018) Цифровая трансформация оценочной деятельности// Цифровая экономика, № 4, 2018. — с.38-50
7. Устюжанина Е.В. (2003) Думайте деньгами: десять заповедей экономического мышления, Москва: Воскресенье, 2003, 112 с.
8. Худокормов А.Г. (1994) История экономических учений. Ч. II: Учебник/Под ред. А.Г. Худокормова. - М.: Изд-во МГУ, 1994. - 416 с.
9. Ядгаров Я.С., ред. (2016) Эволюция теории стоимости: Учебное пособие / Под ред. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 253 с.:
10. Anderson P. (2013) The economics of business valuation: towards a value functional approach. – Stanford University Press, 2013.
11. Orléan, A. DeBevoise M. B. (2014) The Empire of Value: A New Foundation for Economics. MIT Press, 2014. JSTOR

References in Cyrillics

1. Blaug M. (1994) Ekonomicheskaya mys' v retrospektive. Per. s angl., 4-e izd. — М.: "Delo Ltd", 1994. — 720 s.
2. Kozыrev A.N., Makarov V.L. (2003) Ocenka stoimosti nematerial'nyh aktivov i intellektual'noj sobstvennosti. – Moskva, «Interreklama», 2003 — 352 s.
3. Kozыrev A.N. (2018) Stoimost' i ceny v ekonomike cifrovyyh produktov. Plenarnyj doklad. I Vserossijskaya s mezhdunarodnym uchastiem nauchno-prakticheskaya konferenciya TENDENCIY RAZVITIYA INTERNET I CIFROVOY EKONOMIKI, Alushta, 30.05.2018
4. Mikerin G.I., Grebennikov V.G., Nejman E.I. (2003) Metodologicheskie osnovy ocenki stoimosti imushchestva. М.: INTERREKLAMA, 2003. — 688 s.
5. Sosnina T.N., (2005) Stoimost': istoriko-metodologicheskoe issledovanie. Uchebnoe posobie: Samara: Samar. gos. aerokosm. un-t. 2005. — 432s..
6. Teveleva O.V. (2018) Cifrovaya transformaciya ochenochnoj deyatel'nosti// Cifrovaya ekonomika, № 4, 2018. — s.38-50
7. Ustyuzhanina E.V. (2003) Dumajte den'gami: desyat' zapovedej ekonomicheskogo myshleniya, Moskva: Voskresen'e, 2003, 112 s.
8. Hudokormov A.G. (1994) Istoriya ekonomicheskikh uchenij. Ch. II: Uchebnik/Pod red. A.G. Hudokormova. - М.: Izd-vo MGU, 1994. - 416 s.
9. Yadgarov Ya.S., red. (2016) Evolyuciya teorii stoimosti: Uchebnoe posobie / Pod red. - М.: NIC INFRA-M, 2016. - 253 s.:

Миронов Виктор Николаевич (victor.mironov@phystech.edu)

Ключевые слова

теория стоимости, оценка стоимости, экономика знаний, рыночная цена, интеллектуальная собственность.

Victor Mironov, To the problem of the value in the modern economics

Keywords

theory of value, valuation, knowledge economy, market price, intellectual property.

DOI: 10.34706/DE-2019-04-07

JEL classification: D46 Теория стоимости

Abstract

The article provides a brief overview of the theories of value and the possibility of their application in the digital economy on the basis of literary sources. The analysis shows that of all the approaches known to date, only the functional approach Dating back to V. Pareto and behavioral approaches can be sufficiently adequate to the new requirements.