

Семенов С. В.

МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2007/4/59.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2007. № 4 (4). С. 165-167. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2007/4/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

агентами. Условием реализации взаимодействия является упорядоченность отношений. Порядок возникает на основе формирования и функционирования институтов – формальных (политических, юридических и экономических правил) и неформальных (обычаев и традиций) правил поведения и механизмов контроля и принуждения. Правила ограничивают набор альтернатив для экономических субъектов, а наличие санкций создает издержки осуществления запрещенной альтернативы. Структурирование отношений включает выработку определенных правил поведения, выбор и следование этим правилам.

Исходя из функциональной направленности, выделим издержки товарных трансакций и издержки институциональных трансакций. Издержки товарной трансакции связаны с обеспечением согласия экономических агентов по поводу взаимной передачи прав собственности. Агенты заключают товарные трансакции на рынках потребительских благ и факторов производства.

Издержки институциональных трансакций – это затраты ресурсов, используемых при обмене правами собственности в ходе изменения правил. Эти издержки связаны с изменением институциональных рамок совершения товарных трансакций. Институциональные трансакции заключаются на политическом рынке. Предметом институциональной трансакции на политическом рынке являются формальные правила и механизмы их закрепления, покупателями выступают экономические агенты, а продавцами – различные органы государственной власти и управления, наделенные правом формального закрепления правил.

Правила, являясь условием и механизмом определения прав агентов, определяют размерность и структуру ситуаций выбора. Закрепление и расширение прав для одного агента означает ограничение прав другого. Функционирование правил всегда связано с распределительным эффектом, который заключается в предоставлении предпочтений отдельным группам агентов: в доступе к ресурсам, расширении производства. Рационально действующие агенты стремятся к установлению таких правил, которые делают доступными выгодные для них альтернативы. Столкновение интересов агентов в отношении определения набора ограничений и составляет суть распределительного конфликта, который разрешается в ходе институциональной трансакции.

Действия агентов, направленные на установление выгодных для них правил, характеризуются разной степенью интенсивности и результативностью. Это связано с тем, что группы агентов обладают неравной переговорной силой, которая представляет собой способность одних агентов ограничивать в своих интересах набор альтернатив для других.

Отдельные группы агентов ожидают, что издержки институциональных трансакций окупятся за счет увеличения количества и объема заключаемых сделок, благодаря изменению правил – установлению предпочтений для себя и препятствий свободному входу на рынок для других агентов. Остальные экономические агенты, которые не входят в эту группу, считают невыгодным для себя совершать институциональные трансакции. Потому что вероятные выгоды, которые распределяются между всеми агентами от отмены таких норм представляются отдельному агенту значительно меньшими, чем затраты, которые понесет один агент или небольшая группа агентов на лоббирование своих интересов.

Общие издержки хозяйственной деятельности у отдельной, относительно узкой группы агентов увеличиваются за счет высоких издержек институциональных трансакций, а удельные трансформационные издержки и трансакционные издержки сокращаются. При этом у других экономических агентов, не входящих в эту группу, издержки институциональных трансакций нулевые. Совокупные издержки хозяйствования этих агентов увеличиваются на величину издержек по преодолению ограничений свободного доступа на рынок и/или расходов по заключению новых сделок. В условиях установления барьеров входа на рынок, предоставления предпочтений отдельным экономическим агентам, остальные агенты несут потери (неявные трансакционные издержки), так как из-за установленных ограничений сокращается количество доступных сделок из числа всех потенциально возможных.

Влияние групп специальных интересов на процесс институциональных изменений зависит от особенностей политического рынка, заключающихся в том, что органы государственной власти выступают на стороне спроса и на стороне предложения институтов и имеют возможность создавать институты исключительно в своих интересах. Этой особенностью пользуются группы специальных интересов, которые лоббируют формальное закрепление неэффективных норм, что выражается в неравномерном распределении трансакционных издержек.

МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ

Семенов С. В.

Волгоградский государственный технический университет

Ключевой особенностью расчета рыночной стоимости является то, что данная величина определяется исходя из тенденций рынка, к которому принадлежит объект оценки. «Все методы, способы и процедуры измерения рыночной стоимости, если они применимы и используются уместно и корректно, приводят к общему выражению рыночной стоимости, когда они основываются на критериях, имеющих рыночное происхождение» [2]. Так сравнительный подход должен исходить из исследований рынка. Доходный подход должен быть основан на денежных потоках, определяемых рынком, и на ставках доходности, основанных на

данных рынка. Затраты на строительство и сумма амортизации должны определяться на основе анализа расчетов затрат и накопленной амортизации по рыночным данным.

Оценка рыночной стоимости имущества требует предварительного определения наиболее эффективного использования (НЭИ) объекта оценки. НЭИ – «наиболее вероятное использование имущества, которое является физически возможным, надлежащим образом оправданным, юридически допустимым, осуществимым с финансовой точки зрения, в результате которого стоимость оцениваемого имущества является наивысшей» [2]. Необходимость определения НЭИ оцениваемого имущества приводит к следующей парадоксальной ситуации – оценщик, являясь своего рода консультантом, не влияющим на характер использования оцениваемого имущества [1], одновременно должен определить то, какой способ использования имущества в «среднерыночных» условиях может принести наибольший доход. Таким образом, расчет рыночной стоимости (а именно определение НЭИ объекта оценки) представляет собой попытку решения условной управленческой задачи.

Автором предлагается представить стоимость объекта оценки с одной стороны через ключевые компетенции, с другой – производственные факторы (см. рис. 1).

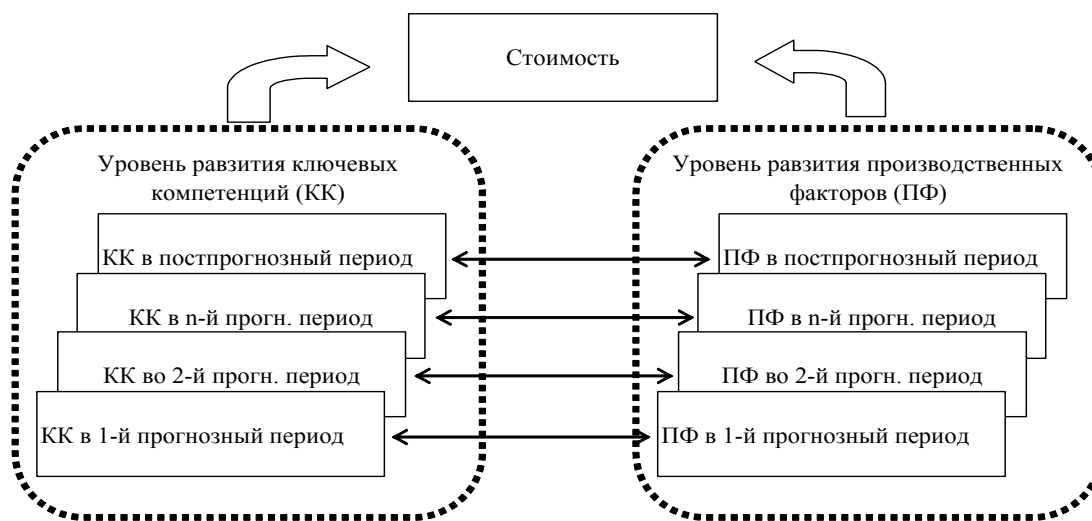


Рис. 1. Стоимость объекта оценки как результат взаимодействия ключевых компетенций и производственных факторов

Уровень развития каждого из представленных на рис. 1 факторов стоимости имеет свое «цифровое» отображение. Так ключевые компетенции оказывают влияние на размер выручки. Для поддержания уровня развития ключевых компетенций необходим соответствующий уровень развития производственных факторов. Задача заключается в установлении соотношения между уровнем развития производственных факторов и наличием у исследуемого объекта ключевых компетенций. Уровень развития производственных факторов определяет величину прочих элементов денежного потока, генерируемого исследуемым объектом оценки. Реализация данной схемы предполагает:

1. Представление стоимости рассматриваемого объекта как результата взаимодействия совокупности производственных факторов и ключевых компетенций при существующем использовании.

2. Определение состояния исследуемого объекта обеспечивающего НЭИ. В целях корректного определения НЭИ (и дальнейшего расчета рыночной стоимости) представленная выше схема должна учитывать следующие моменты:

- значения ключевых компетенций и производственных факторов подвергаются корректировке исходя из тенденций рассматриваемой отрасли (такая корректировка выполняется только для тех факторов, значение которых может измениться при смене настоящего собственника);

- ограничительными условиями к изменению значений ключевых компетенций и производственных факторов являются требования к устойчивости исследуемого объекта как системы.

Таким образом, для определения НЭИ объекта оценки осуществляется поиск некоего состояния M , максимизирующего величину стоимости V :

$$M(KK_M, ПФ_M), V(M) \rightarrow \max.$$

3. Непосредственное выполнение оценки соответствующими подходами (затратный, доходный, сравнительный).

Выполнение обозначенных выше этапов требует использования аппарата маркетинговых исследований (см. рис. 2). Так целью маркетингового обеспечения является определения зависимости ключевых компетенций и производственных факторов от величин, рассматриваемых в рамках маркетингового исследования.

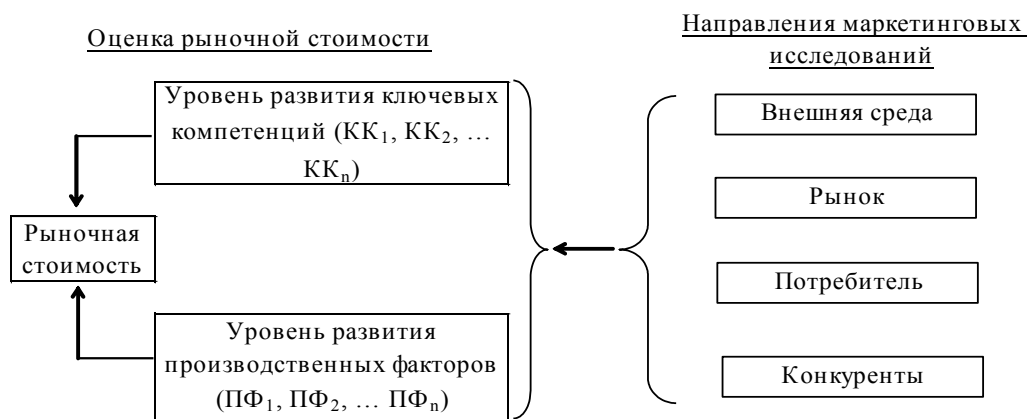


Рис. 2. Маркетинговое обеспечение процесса оценки рыночной стоимости

Список использованной литературы

1. Смоляк С. А., Микерин Г. И. Оценка эффективности инвестиционных проектов в сравнении с оценкой стоимости имущества: сходства, различия и перспективы investment projects efficiency vs. properties valuation: similarities, differences & perspectives // www.mrsa.ru
2. Стандарт 1 (МСО 1). Рыночная стоимость как база оценки // Информационная база Российского общества оценщиков. Седьмое издание Международных стандартов оценки:МСО, 2005.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ С ПОЗИЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Соколова Е. В.

Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета

Рассмотрение вопросов внедрения и развития конкуренции занимает значительное место во многих курсах экономических специальностей. Однако отдельного, более внимательного, рассмотрения требует определение того, что же на практике можно считать конкуренцией, а что – нет. На модельном уровне можно говорить о совершенной и несовершенной конкуренции. В современных исследованиях понятие конкуренции однозначно не определено. Конкуренцию можно рассматривать с трех позиций – с точки зрения структурного (конкуренция как степень открытости рынка в противопоставление монопольной власти), поведенческого (конкуренция в том виде, в каком она представлена в модели пяти сил конкуренции М. Портера) и функционального (конкуренция как рыночный механизм функционирования экономики – «невидимая рука рынка») подходов. Наиболее прикладным является структурный подход к определению конкуренции. Именно его используют антимонопольные органы при анализе товарных рынков.

В правоприменительной практике под конкуренцией понимается «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» (федеральный закон «О защите конкуренции» №135-ФЗ от 26.07.07 г.). Здесь стоит обратить внимание на то, что основным критерием принятия решения о наличии или отсутствии конкуренции является именно отсутствие большой рыночной силы у какой-либо фирмы. Таким образом, конкурентным считается такой рынок, на котором представлено достаточно много фирм, и доля каждой из них относительно мала. Для того чтобы определить, какое количество фирм достаточно для существования конкуренции, и какова должна быть их рыночная доля, необходимо сначала определить само понятие рынка.

В первую очередь следует провести различие между рынком и отраслью. С точки зрения экономической теории отличие рынка от отрасли заключается в том, что рынки объединяют продавцов и покупателей тех товаров, которые являются близкими заменителями с точки зрения покупателей, а отрасль – это объединение продавцов (производителей) тех товаров, которые являются близкими заменителями в производстве, т.е. существует технологическая взаимозаменяемость. В качестве иллюстрации можно рассмотреть автомобильный рынок и отрасль автомобилестроения как примеры рынка и отрасли соответственно.

Основным этапом идентификации рынка является определение его границ. Согласно Методическим рекомендациям по определению границ и объемов товарных рынков, утвержденных в 1993г. Государственным комитетом РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (сейчас его функции выполняет Федеральная антимонопольная служба), выделяют продуктовые и географические границы рынка. Продуктовые границы товарных рынков устанавливаются на основе