

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На правах рукописи

Ерофеева Татьяна Анатольевна

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ
ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ
СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

5.2.1. Экономическая теория

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель

Корольков Владимир Евгеньевич,
кандидат экономических наук, профессор

Москва – 2023

Оглавление

Введение	4
Глава 1 Теоретико-методологическая база исследования институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса.....	19
1.1 Научные подходы к исследованию институциональных основ формирования стоимости бизнеса.....	19
1.2 Российская мысль об институциональных основах формирования стоимости бизнеса.....	34
1.3 Контурь институционального подхода к исследованию процесса формирования стоимости современного бизнеса.....	48
Глава 2 Тенденции изменения институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса.....	66
2.1 Этапы институционализации процесса формирования стоимости бизнеса.....	66
2.2 Факторы, влияющие на трансформацию институционального каркаса формирования стоимости бизнеса.....	80
2.3 Институциональный каркас процесса формирования стоимости бизнеса на основе информационно–коммуникационных и цифровых технологий.....	95
Глава 3 Проблемы и перспективы институционализации процесса формирования стоимости современного бизнеса.....	109
3.1 Подходы к определению стоимости современного бизнеса.....	109
3.2 Институциональный каркас процесса определения стоимости современного бизнеса.....	123
3.3 Особенности трансформации институционального каркаса формирования стоимости российского бизнеса в сложных геоэкономических условиях.....	137
Заключение.....	156
Список сокращений и условных обозначений.....	160
Список литературы.....	162

Список иллюстративного материала.....	204
Приложение А Различия финансовой и бухгалтерской модели анализа компании	206
Приложение Б Институционализация экономических границ.....	207
Приложение В Поставщики компании Exxon Mobil Corporation.....	208
Приложение Г Сравнительные характеристики формирования стоимости бизнеса в условиях индустриальных и цифровых технологий.....	209
Приложение Д Топ-15 компетенций и навыков в цифровой среде....	211
Приложение Е Виды стоимости в стандартах оценки и других нормативно-правовых актах.....	212
Приложение Ж Виды стоимости, не включенные в какие-либо стандарты, без точного определения и методик.....	214
Приложение И Федеральные стандарты оценки 2022 года.....	216
Приложение К Категория «стоимость» в Федеральных стандартах оценки.....	217
Приложение Л Критерии ESG, разработанные консалтинговой компанией McKinsey.....	218

Введение

Актуальность темы исследования. Работа посвящена проблеме трансформации институциональных основ процесса формирования стоимости современного бизнеса.

Глубокие изменения в социально-экономической сфере, происходящие под воздействием цифровых технологий, заставляют по-новому ставить многие теоретические и практические вопросы экономической науки. Изменение внешней и внутренней среды бизнеса обуславливает новый взгляд на категориальный аппарат экономической теории. Традиционные экономические категории наполняются новым содержанием, появляются новые качественные параметры.

Широкое использование Интернет-технологий привело к существенным изменениям процесса формирования стоимости товаров (услуг). Появилось понятие «ценность, созданная в интернет-сети (*ValueWeb*)» [212]. Изменился процесс формирования стоимости современного бизнеса. Происходит стремительное изменение его институционального оформления. Все это определяет необходимость исследовать процесс трансформации институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса.

Проблема размытости экономического содержания категории «стоимость» вне границ конкретной экономической концепции или модели обусловила необходимость создания в 1994 году Международной рабочей группы актуализации теории стоимости «*The International Working Group on Value Theory*» [282].

В настоящее время наблюдается сближение экономико-теоретических и практико-ориентированных исследований в данной проблемной области. Упорядочение и систематизация экономико-теоретического знания о процессе формирования стоимости современного бизнеса востребовано со стороны практико-ориентированных экономических дисциплин.

Специалисты в области финансовой отчетности и профессиональные оценщики обращают внимание на то, что современное понимание категории «стоимость» (товара/услуги или бизнеса) не отвечает сложившимся реалиям. Необходимость экономико-теоретического знания об институциональных основах формирования стоимости современного бизнеса определяется также потребностью в гармонизации различных стандартов (международных, региональных, национальных) в финансово-экономической сфере [244].

Теоретическая актуальность темы исследования обусловлена необходимостью изучения причин оформления институтов, касающихся категории «стоимость» в целом и стоимости бизнеса как специальной проблемы диссертации, в определенной конкретно-исторической форме. Перспективной теоретической задачей представляется интеграция конкурирующих подходов к характеристике стоимости бизнеса на основе исследовательской программы Д. Норта об институциональном каркасе (framework) взаимодействий. С прикладной точки зрения актуальным является применение данного методологического подхода к анализу проблемы формирования и оценки стоимости бизнеса в современных условиях.

Степень разработанности темы исследования. Проблемная область исследования находится на пересечении нескольких самостоятельных тем, которые представлены институциональной проблематикой, вопросами формирования стоимости, а также вопросами специфики современного бизнеса. Поэтому отдельные аспекты исследуемой проблемы нашли отражение в многочисленных работах представителей разных школ и направлений экономической мысли.

Теоретико-методологические аспекты исследования процесса формирования стоимости заложены в трудах А. Смита [217], Д. Рикардо, Дж.Ст. Милля [157], К. Маркса [141], Ф. Энгельса [270] и других. Отдельные аспекты исследуемой проблемы представлены в работах Е.(О.) Бем-Баверка [42], Дж.М. Кейнса [107], Л. фон Мизеса [155],

Дж. Хикса [255], Э.Х. Чемберлина [262].

Большое значение для анализа институциональных основ формирования стоимости бизнеса имеют труды представителей традиционного (оригинального) институционализма Т.Б. Веблена [308], Дж.Р. Коммонса [112]. Отдельные аспекты развития бизнеса и формирования его стоимости содержатся в работах представителей неинституционализма Р. Коуза [118], Д. Норта [177], О. Уильямсона [241] и других.

В настоящее время историко-методологические исследования эволюции теоретического знания о стоимости ведутся С.М. Никитиным [169], Ф.Ф. Стерликовым [227], В.Г. Хвинтелиани [254], Я. С. Ядгаровым [270], А.В. Антоновым [34], Ж. Бодрийяром [46], Т.Н. Сосниной [221]. Сравнительный анализ концепций стоимости в современной экономической проводит в своих работах М.А. Логунов [136].

В российской экономической мысли научный интерес к стоимости носит волнообразный характер. Активно осуществлялся поиск субстанции стоимости в конце 1920-х годов (И.И. Рубин [208], А.А. Богданов и др.). Новая волна возникла в первое десятилетие XXI века (Л.И. Томашевская [237], П.Ф. Стерликов [226]). Сравнительный анализ экономических категорий «стоимость», «полезность» и «ценность» проводится в работах В.К. Дмитриева, П.Б. Струве, М.И. Туган–Барановского, а также современных исследователей (М.Ф. Гуськовой, Р.Т. Зяблюк, П.Ф. Стерликова, Ф.Ф. Стерликова).

Важное место в разработке данной проблематики занимает оригинальная теория стоимости как трансцендентной и ноуменальной сущности любой экономики Ю.М. Осипова [185].

Активное использование информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ) способствовало росту научного интереса к вопросам формирования стоимости. О.Н. Антипина [29], В.Л. Иноземцев, А.И. Лаптева [124], Д.В. Лебедев [126] рассматривают трансформацию стоимости в постиндустриальном мире.

Российские исследователи рассматривают некоторые институциональные аспекты формирования стоимости. А.Т. Евтух обращает внимание на нормируемый характер стоимости [79]. Л.И. Томашевская среди факторов образования стоимости выделяет институциональную среду [232]. П.С. Лемещенко вводит в научный оборот понятие «институциональной ценности» как категорию новой политической экономики [124].

Весомый вклад в исследование вопросов трансформации институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса внесли труды как зарубежных (особенно Д. Норта, К. Поланьи и других), так и отечественных исследователей (Р.М. Нуреева, Ю.В. Латова, С.Н. Левина и других), которые посвящены общим вопросам институционального развития. Несмотря на пристальное внимание исследователей к данной проблематике многие аспекты институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса остаются недостаточно четко очерченными. Слабая разработанность теоретических вопросов стоимости приводит к размытости категориального аппарата. Появились понятия, которые должны были уточнить специфику стоимости в современных условиях, например: «инновационная стоимость», «символическая ценность» (О.Н. Антипина [33]); «абсолютная стоимость» (Н.Л. Брошкова, С.В. Попов [48]); «потребительская ценность и стоимость» (Н.Л. Удальцова, И.Ю. Литвин [249]); «полная стоимость» (Т.Н. Соснина [220]). Новые понятия затрудняют понимание процесса формирования стоимости бизнеса.

Существует обширная литература, посвященная институциональному оформлению процесса оценки бизнеса [70; 117; 190; 245]. Рассматриваются общие требования, принципы и правила оценочной деятельности, вопросы объективного единообразия определения стоимости бизнеса, стандартизации оценочной деятельности, организации процесса оценки и другие. В тоже время проблематика институционального оформления процесса формирования стоимости бизнеса в целом не нашла должного отражения в

экономической литературе. Следовательно, рассматриваемая проблематика является «широкой областью» для использования выработанного за последнее время аналитического инструментария институционального подхода.

Экономико-теоретические исследования стоимости бизнеса проводятся не часто. Работа А.С. Кокина и О.Р. Чепьюк является редким исключением [111]. Следует определиться с методологическими принципами исследования такой многопараметричной проблемной области. Целесообразно раскрыть тенденции изменения институциональных основ данного процесса под воздействие цифровых технологий.

Таким образом, недостаточная степень научной разработанности вопросов трансформации институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса, а также несомненная их практическая значимость для российской экономики обусловили выбор темы диссертационной работы и определили его цель и задачи.

Цели и задачи исследования. Целью исследования является определение специфики институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса и направлений их трансформации. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

- выявить долговременные тенденции развития научных взглядов в данной проблемной области;
- уточнить научную интерпретацию процесса формирования стоимости бизнеса в рамках исследовательской программы институционального каркаса (*institutional framework*) Д. Норта;
- раскрыть качественную определенность институциональных основ формирования стоимости бизнеса как системы;
- определить этапы и факторы, влияющие на институционализацию процесса формирования стоимости бизнеса;
- раскрыть особенности институциональных основ определения стоимости бизнеса в условиях противоречия между существующими

основными подходами к оценке бизнеса (на основе балансовой стоимости, капитализации доходов, рыночного эквивалента). Нуждающийся в объяснении теоретический парадокс состоит в том, что каждый из подходов дает свою количественную оценку стоимости бизнеса, однако итоговая цена сделки всегда единственна;

- охарактеризовать специфику институционального оформления процесса формирования стоимости бизнеса в условиях цифровизации экономики.

Объект исследования – формирование стоимости современного бизнеса как институционально организованный процесс.

Предмет исследования – экономические отношения, формирующие стоимость бизнеса.

Область исследования диссертации соответствует п. 2 «Категориальный и концептуальный аппарат экономической науки», п. 4 «Методология экономической науки», п. 13 «Институциональные исследования в экономической науке» Паспорта научной специальности 5.2.1 Экономическая теория (экономические науки).

Научная новизна исследования заключается в применении к анализу конкретной проблемы стоимости бизнеса исследовательской программы институционального каркаса взаимодействий Д. Норта, не реализованной ни самим Д. Нортом, ни (до настоящего времени) его последователями. В диссертации разработан авторский подход к моделированию институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса и его верификации на примере оценки стоимости современного бизнеса.

Теоретическая значимость работы заключается в раскрытии исследовательского потенциала институционального подхода при анализе научных проблем, которые ранее находились преимущественно вне научных интересов институциональной экономической теории. Отталкиваясь от концепции доминирующих убеждений (*dominant beliefs*) Д. Норта, в работе исследован социокультурный языковой опыт, что позволило выявить

онтологические фильтры, которые управляют процессом формирования стоимости бизнеса. Институциональное понимание стоимости бизнеса обогащает теорию стоимости в части ее превращения в ложную социальную стоимость. Результаты исследования могут внести существенный вклад в научную базу российской экономической мысли и расширить понимание исторического развития российской экономики.

Практическая значимость работы состоит в том, что теоретические положения об институциональных способах уменьшения неопределенности величины стоимости современного бизнеса могут стать теоретико-методологической основой гармонизации нормативно-методических стандартов (международных, региональных, национальных) и совершенствования системы регламентов в финансово-экономической сфере. Полученные в ходе исследования результаты, практические выводы и рекомендации имеют комплексный характер и могут быть использованы при выполнении задач аналитической, организационно-управленческой и расчетно-экономической профессиональной деятельности на всех уровнях экономической системы (микро-, мезо, макро, мегауровнях).

Отдельные положения и материалы работы могут быть применены в преподавании учебной дисциплины «Экономическая теория», «Микроэкономика», «Экономика развития», «Мировая экономика и международные экономические отношения», а также спецкурсов «История экономических учений», «Институциональная среда современного российского бизнеса».

Методология и методы исследования. Исследование осуществлено в рамках широкого понимания методологии экономической науки, имеющей как общенаучное содержание, так и определенную специфику. Проблема трансформации институциональных основ процесса формирования стоимости современного бизнеса рассматривается в традиционной субъектно-объектной парадигме. Онтологический характер проблематики и коммуникативная природа научного текста обусловили необходимость

выяснения этимологических особенностей используемых понятий и терминов.

Система методологических принципов, на основе которых проводилось исследование, включает общие (принцип опосредованного восприятия исследователем объекта изучения, принцип системности, принцип единства теории и практики) и специфические принципы (принцип институтоцентризма, принцип зависимости от пути развития/path dependence, принцип плюрализма и принцип релятивизма). Интеграция различных методологических подходов базируется на исследовательской программе институционального каркаса взаимодействий Д. Норта. В диссертации используются как общенаучные (метод восхождения от абстрактного к конкретному, системный и структурно-функциональный анализ, обобщения) так и специальные (верификация, редукция, аппроксимация) методы, а также специальные аналитические инструменты визуального представления материала.

Положения, выносимые на защиту:

1) определено, что долговременный вектор развития научного знания об институциональных основах формирования стоимости современного бизнеса направлен от преимущественно затратного подхода к исследованию стоимости через развитие преимущественно поведенческого подхода в сторону конструирования институционального подхода. Раскрыт исследовательский потенциал институционального подхода к изучению процесса формирования стоимости бизнеса (С. 21-33; 48-64; 109-112; 119-122);

2) на основе применения исследовательской программы изучения институционального каркаса (*institutional framework*) Д. Норта с использованием его концепции «доминирующих убеждений» (*dominant beliefs*) определены и верифицированы авторские теоретические положения о характеристиках институционального каркаса формирования стоимости бизнеса:

- определено, что институциональные основы формирования стоимости бизнеса представляют собой институциональный каркас процесса вменения стоимости на всех этапах его жизненного цикла, который включает оценивание (оценку) бизнеса, прямое субъективно-расчетное введение стоимости, перераспределение стоимости во времени и активное комплексное воздействие регулирующих субъектов (С. 25-34; 127-136);

- раскрыто, что институциональный каркас процесса формирования стоимости бизнеса как система удовлетворяет общесистемным принципам-требованиям: принципу качественного разнообразия, который реализуется через подпринцип несводимости; принципу иерархической упорядоченности, который, развертывается в подпринципы комплементарности и доминантности; принципу сочетания гибкости и жесткости; а также принципу историзма и преемственности (С. 55-63);

- выяснено, что в результате процесса вменения стоимости бизнеса, осуществляемого в рамках определенного институционального каркаса, формируемую стоимость бизнеса можно рассматривать как превращенную форму стоимости особого товара и, в конечном счете, как ложную социальную стоимость (С. 26-28; 96-98);

- раскрыта сложная структура институционального каркаса формирования стоимости бизнеса, состоящая из формальных и неформальных организационно-управленческих и нормативно-санкционирующих институтов микро-, мезо, макро- мегауровней; выявлены функции институционального каркаса помимо традиционно выделяемых (стимулирующей и ограничивающей): информационная, сигнальная, диагностическая и поисковая (С. 57-60; 144-153);

3) выделены этапы институционализации процесса формирования стоимости современного бизнеса (С. 68-80):

- первый этап (примерно с VIII тысячелетия до н.э. до середины XVI века): переход от точечных институциональных форм *предстоимости*

протобизнеса в закрытой системе взаимодействий к созданию институционального каркаса формирования стоимости товара/услуги;

- второй этап (с середины XVI века до середины XX века): трансформация институционального каркаса формирования стоимости и создание институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса на базе индустриальных технологий;

- третий этап (с середины XX века до наших дней): трансформация институционального каркаса формирования стоимости бизнеса на основе информационно-коммуникационных и цифровых технологий;

4) раскрыты факторы, обусловившие трансформацию институционального каркаса процесса формирования стоимости современного бизнеса: изменение товарных форм, технико-технологические изменения, специализация и кооперирование производства, концентрация и централизация производства и капитала, процессы интернализации и экстернализации, активизация международных экономических отношений, территориальная близость экономических субъектов, действия стратегических экономических субъектов–акторов (С. 80-93);

5) дано институциональное объяснение того, как на базе институционального каркаса определения стоимости бизнеса сочетаются основные противоречащие друг другу подходы к оценке стоимости бизнеса, каким образом на этой основе формируется итоговая количественная величина стоимости бизнеса (С. 115-120);

6) выяснено, что долговременный вектор трансформации институционального каркаса формирования стоимости бизнеса направлен от институционального оформления экономических взаимодействий в рамках «цепочки создания стоимости» к институциональному оформлению «потока создания ценности» и в настоящее время к институциональному оформлению «сети создания ценности». Выявлены особенности институционального каркаса формирования стоимости бизнеса, основанного на цифровых технологиях: нелинейность и неопределенность; незавершенность

формирования целостной системы институтов, их частичная несогласованность и разобщенность; разноуровневые институты пересекаются, сталкиваются, конфликтуют и даже вытесняют друг друга, что, в конечном счете, может привести к его частичному (или полному) разрушению; отсутствует единая модель институционального каркаса; институты, структурирующие два вида взаимосвязанных экономических взаимодействий – реальных и виртуальных, не всегда комплементарны друг другу. Поэтому требуется разработка и согласование компромиссных решений на всех уровнях экономических взаимодействий (С. 95-108).

Степень достоверности, апробация и внедрение результатов исследования. О достоверности результатов выполненной работы свидетельствует ее теоретическая, нормативно-правовая и информационная база. Теоретической основой исследования являются концепции и модели, отраженные в фундаментальных работах в области экономической теории, монографиях и статьях российских и зарубежных исследователей по методологическим, теоретическим и прикладным вопросам трансформации институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса. В связи с онтологическим характером темы диссертации в процессе работы были использованы результаты исследований, проведенных в рамках смежных общественных и прикладных экономических дисциплин (истории и философии науки, социальной философии, оценки стоимости бизнеса, управление бизнес-процессами).

Нормативно-правовую основу диссертации составили кодексы Российской Федерации (Гражданский, Налоговый, Земельный, Административный), законы Российской Федерации, постановления и распоряжения Правительства Российской Федерации, нормативные документы Федеральной антимонопольной службы России, нормативные акты Международного совета по стандартам оценки, Европейской группы ассоциаций оценщиков (*TEGoVA*), российского Национального совета по оценочной деятельности и саморегулируемых организаций оценщиков.

Информационной базой исследования являются справочно-статистические материалы Федеральной службы государственной статистики, документы и материалы международных организаций (Всемирного банка, ЮНКТАД), консультативные доклады Центрального Банка Российской Федерации, аналитические материалы научно-исследовательских учреждений и лабораторий (Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, Института стратегических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», *McKinsey*), а также информационно-аналитической системы *Bloomberg*.

Основные результаты диссертационного исследования обсуждались и получили одобрение: на III Международной научно-практической конференции «Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью» (Москва, Финансовый университет, 27-29 октября 2017 г.); на V Международной конференции «Львовские чтения» (Москва, Государственный институт управления, Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, 15 ноября 2017 г.); на IV Международном форуме Финансового университета «Что день грядущий нам готовит?» (Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 30 ноября 2017 г.); на Международном круглом столе «Политическая экономия сегодня» (Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 5 декабря 2017 г.); на VI Всероссийской научной конференции «Львовские чтения» (Москва, Государственный университет управления, Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, 22 мая 2018 г.); на VI Международной научно-практической конференции «Человек и научно-технический прогресс в социально-экономической парадигме будущего» (Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 6 марта 2019 г.); на IX Международной научно-практической конференции «Великие экономисты и великие

реформы» «Рональд Коуз и новая институциональная теория» (к 110-летию Р. Коуза и 60-летию «теоремы Коуза») (Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 25 сентября 2020 г.); на XI Международной научно-практической конференции «Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью» (Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 22-24 октября 2021 г.); на VIII Международной научно-практической конференции «Политическая экономия в эпоху структурно-системного перехода: история и логика процесса» (Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 4 марта 2022 г.); на II Международной научно-практической конференции «Социально-экономическая траектория развития России: категорический императив бытия во времени и пространстве» (Тверь, Тверской государственный университет, 26-27 октября 2022 г.); на Всероссийской научной конференции с международным участием «Мировоззренческие вопросы политической экономии: современность и своевременность» к 85-летию Почетного Президента Финансового университета, Заслуженного деятеля науки Российской Федерации, доктора экономических наук, профессора А.Г. Грязновой (Москва, Финансовый университет, 25 ноября 2022 г.); на Международной конференц-сессии «Государственное управление и развитие России: цивилизационные вызовы и национальные интересы» (Москва, Российская академия народного хозяйства и государственной службы, 19 мая 2023 г.).

Основные результаты исследования применяются в практической деятельности Министерства имущественных отношений Удмуртской республики. В частности, используется разработанный в диссертации авторский подход к моделированию институционального каркаса формирования стоимости бизнеса, базирующийся на исследовательской программе Д. Норта. По материалам исследования внедрены теоретические, методологические и практико-ориентированные положения разработанной

концепции институционального каркаса формирования стоимости бизнеса, способствующие уменьшению уровня неопределенности оценки бизнеса и увеличению его стоимости. Выводы и основные положения исследования используются в практической работе Министерства имущественных отношений Удмуртской республики при разработке нормативных документов и методических материалов и способствуют повышению стоимости объектов оценки.

Результаты исследования используются в практической деятельности ООО УК «Мунерман и партнеры». По материалам исследования внедрены авторские теоретические положения о структуре, функциях институционального каркаса процесса формирования стоимости современного бизнеса, применяются практические рекомендации об институциональных способах уменьшения неопределенности величины стоимости бизнеса, способствующие росту стоимости компаний. Используется описанное в исследовании теоретическое положение, объясняющее количественные изменения оценок стоимости бизнеса по мере изменений в институциональном каркасе. Основные положения и выводы диссертации используются в текущей экспертно-аналитической деятельности ООО УК «Мунерман и партнеры» и способствуют увеличению стоимости объектов оценки.

Материалы исследования используются Департаментом экономической теории Финансового университета в преподавании учебных дисциплин: «Экономическая теория» (программа подготовки бакалавриата), «История экономических учений» (программа подготовки бакалавриата).

Апробация и внедрение результатов исследования подтверждены соответствующими документами.

Публикации. По теме диссертации опубликовано 13 работ общим объемом 18,69 п.л. (авторский объем – 11,34 п.л.), в том числе 4 работы общим объемом 3,15 п.л. (авторский объем – 3,1 п.л.) опубликованы в рецензируемых научных изданиях, определенных ВАК при Минобрнауки

России, а также одна работа общим объемом 0,6 п.л. (авторский объем – 0,3 п.л.) опубликована в международной цитатно-аналитической базе Web of Science.

Структура и объем диссертации обусловлены целью и задачами исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка сокращений и условных обозначений, списка литературы из 310 наименований, списка иллюстративного материала, 10 приложений. Текст диссертации изложен на 218 страницах, включает 14 таблиц и 22 рисунка.

Глава 1

Теоретико-методологическая база исследования институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса

Теоретико-методологическая база исследования институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса включает в себя ряд взаимосвязанных методологических и теоретических положений, в соответствии с которыми анализируется данная проблема.

Для того чтобы охарактеризовать теоретико-методологическую базу исследования в параграфе 1.1 рассмотрим, как изменялось видение данной проблематики в западной экономической мысли. В следующем параграфе выделим особенности научных подходов российских исследователей. В параграфе 1.3 определим особенности современной методологической базы исследования институциональных основ формирования стоимости бизнеса.

1.1 Научные подходы к исследованию институциональных основ формирования стоимости бизнеса

Институциональные основы формирования стоимости современного бизнеса представляют собой достаточно сложный и многогранный объект экономико-теоретического исследования. Поэтому систематизация научных подходов к исследованию данной проблемной области может осуществляться на основе разных критериев фокусировки.

Известный российский специалист в области философии и методологии экономико-теоретических исследований О.И. Ананьин подчеркивает, что от точности фокусировки внимания исследователя именно на тех явлениях, процессах и/или тенденциях, которые наиболее существенны для научного освоения соответствующей проблемной области или практического использования, зависят результаты эмпирического и

логического анализа [27, с. 134-135].

Традиционно в экономической литературе в качестве критерия фокусировки рассматриваются отдельные школы и направления экономической мысли. Например выделяют классические концепции стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, Дж.Ст. Милль), марксистские (К. Маркс), маржиналистские (У. Джевонс, К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас), неоклассические (А. Маршалл, Дж. Кларк), поведенческие (Т. Веблен, Л. фон Мизес и другие). Также в качестве критерия фокусировки выделяют исторические периоды: доклассический, классический и современный этапы исследования данной проблематики [221]. Как критерий фокусировки может выступать объективистский или субъективистский подходы.

Вместе с тем в данной проблемной области преобладают исследования, в которых критерий фокусировки выражен недостаточно четко. Например Я.С. Ядгаров и В.Г. Хвинтелиани выделяют укрупненно три направления теории стоимости – затратное, маржиналистское и поведенческое [278]. Не останавливаясь на преимуществах и недостатках каждого из названных критериев фокусировки систематизации научных взглядов на процесс формирования стоимости, представим авторский подход.

Критерием фокусировки исследования данной проблемной области является альтернативные картины экономической реальности (*онтологии*).

П р и м е ч а н и е – Онтология – учение о бытии (сущем). Онтологические аспекты экономико-теоретического исследования связаны не только и не столько с экономическими факторами и процессами, сколько с неэкономическими (политическими, идеологическими, мировоззренческими) [275].

О.А. Ананьин подчеркивает, что в процессе развития экономического знания сформировались три базовые онтологии (картины экономической реальности) – продуктовая (натуралистическая), поведенческая и институциональная [27, с. 46-47]. Соответственно, гипотетически можно выделить три научных подхода к исследованию институциональных основах

формирования стоимости бизнеса – затратный, поведенческий и институциональный [85]. Затратный и поведенческий подходы описаны в экономической литературе [270]. Относительно институционального подхода возникают определенные проблемы.

Во-первых, в истории экономической мысли сложно найти широкое многообразие теоретических положений представителей различных школ и направлений экономической мысли по вопросу институциональных основ формирования стоимости бизнеса. Труды как отечественных (Р.М. Нуреева, Ю.В. Латова и других), так и зарубежных исследователей (Д. Норт, К. Поланьи и других) посвящены более общим вопросам институционального развития. Во-вторых, следует учитывать период возникновения институционального направления в истории экономической мысли. В-третьих, методологическая предпосылка о нейтральности денег в экономике, которая, согласно Й. Шумпетеру, господствовала в экономико-теоретических исследованиях вплоть до середины XX века, затрудняла изучение процесса формирования стоимости именно бизнеса, а не просто экономических благ [268]. В-четвертых, потребность в исследовании институциональной среды процесса формирования стоимости бизнеса, как считают А.И. Артеменков и И.Л. Артеменков, возникла только в начале XX века [36].

Изучение специализированной литературы по истории экономической мысли [254; 273] позволяет утверждать, что в основном рассматриваются научные взгляды на процесс формирования стоимости любого экономического блага, но не бизнеса.

П р и м е ч а н и е – Бизнес (англ. *business* – дело, занятие, предприятие) – это многосмысловое понятие, охватывающее различные виды экономической деятельности. Многие авторы используют как синонимы понятия «бизнес», «организация», «фирма», «предприятие» [159]. Словосочетание «стоимость бизнеса» представляет собой образ (метафору) [27], который позволяет осмыслить проблему изменения экономической ценности фирмы (компании, предприятия) в течении ее жизненного цикла – на этапах зарождения, становления, расцвета.

Для рассуждения о научных взглядах на процесс формирования

стоимости бизнеса целесообразно брать период примерно с последней трети XIX века.

Авторское представление об эволюции научных взглядов западных авторов на проблему формирования стоимости бизнеса достаточно подробно раскрыто в статье в журнале «Экономические стратегии» [85]. При этом выбор имен и концепций носит скорее субъективный характер. Он несет на себе отпечаток научных предпочтений и опыта автора.

Развитие экономической мысли по проблеме формирования стоимости происходило по линии «преимущественно затратный подход → преимущественно поведенческий подход», как показано на рисунке 1.



Источник: составлено автором.

Рисунок 1 – Эволюция научных подходов к исследованию проблемы формирования стоимости

На рисунке 1 выделены только две из трех базовых онтологий экономической науки – производственно-продуктовая (натуралистическая) и культурно-социальная. На данном этапе исследования абстрагируемся от институциональной онтологии, считая, что ее аспекты (исторически обусловленные стереотипы и нормы поведения, организационные структуры экономической деятельности, характер их изменений) можно отнести к культурно-социальной онтологии.

На рисунке 1 представлено только общее направление развития

научных взглядов в данной проблемной области. Более конкретные этапы такой эволюции достаточно сложно определить. Выделенные подходы являются достаточно условными. Они взаимосвязаны и взаимно влияют друг на друга. Поведенческие моменты процесса формирования стоимости присутствует в публикациях авторов, для которых характерен затратный подход. Рассмотрим данное утверждение более подробно.

Затратный подход к толкованию сущности категории стоимости товаров и услуг берет свое начало от первых экономических доктрин. Доклассическая и классическая политическая экономия, основанная на продуктовой онтологии, изучала процесс создания стоимости преимущественно со стороны материальных результатов производственной деятельности. Как пишет О.И. Ананьин, для продуктовой онтологии характерны сопоставление затрат и результатов, а также акцент на ресурсных (материальных, продуктовых) потоках и запасах [27].

Философы (Ксенофонт, Платон, Аристотель), богословы, средневековые схоласты (Ф. Аквинский, Ибн-Хальдун), правоведы, моралисты стремились найти эмпирически не наблюдаемую сущность, субстанцию, первооснову товарных цен. Эту первооснову называли *справедливой ценой* (*justum pretium* — лат.), *внутренней*, (*intrinsic* — лат.) или *естественной* (*naturale* — лат.) *ценностью* вещей. В русле этих поисков лежит и гипотеза о «застывшем» или «овеществленном в товаре» труде как субстанции ценности [64; 221].

Затратный подход достаточно четко продемонстрирован в работах представителей классической политической экономии (А. Смита, Д. Рикардо, Дж.Ст. Милля, Т.Р. Мальтуса, Ж. Сисмонди и других). Особенности трудовой теории стоимости К. Маркса будут рассмотрены позже.

Формирование затратного подхода к исследованию процесса создания стоимости непосредственно связано с методологической предпосылкой о нейтральности денег в экономике. Вопрос нейтральности денег в экономике как методологической предпосылки экономико-теоретического исследования

представлен в работах Й.А. Шумпетера [268], Дж.Р. Хикса [255], Л. Харриса [253] и других. Современные российские авторы также обращают внимание на особенности формирования так называемого немонетарного (реального) анализа на основе предпосылки о нейтральности денег в экономике, например Б.Е. Бондаревский [47], В.Л. Михалевский [161], И.В. Пшеницын [205], П.В. Суворов [229].

Методологическая предпосылка о нейтральности денег в экономике, как пишет Й.А. Шумпетер, означала, что при описании различных явлений хозяйственной жизни денежные аспекты «не только *можно*, но и *дóлжно* отбросить, подобно тому как мы поднимаем вуаль, если хотим увидеть скрывающееся под ней лицо» [268]. Иными словами, деньги рассматривались как тонкая прозрачная материя, сетка, прикрывающая вещи. Й.А. Шумпетер в работе «История экономического анализа» представил историческое и логическое обоснование данной методологической предпосылки [268].

Дж.М. Кейнс в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» пишет, что классическая традиция базируется на постулате о том, что «...теория производства и занятости может быть построена (как у Милля) на основе натурального обмена; деньги же никакой самостоятельной роли в экономической жизни не играют» [107]. Деньги рассматривались как однородное выражение набора физических благ, взятых в различных количествах. А. Смит, Д. Рикардо, Ж.Б. Сей, Ф. Бастиа и другие исследователи придерживались так называемой натуралистической теории кредита. Договор о ссуде выглядел, как «реальное» предоставление займы физического капитала, имеющего форму денег [268]. Тот факт, что без денег нельзя начать ни один процесс производства, не менял ситуацию. Обеспеченность денежными средствами рассматривалась только с количественной точки зрения. Обмен товаров на деньги, а также обмен денег на товары представлялся не иначе как промежуточный акт, от которого в теоретическом исследовании можно абстрагироваться.

Реальный (немонетарный) анализ преобладал в экономической

теории, как считает Й.А. Шумпетер, до 1914 года. При этом денежный (монетарный) анализ существовал как бы нелегально («подпольно») [268]. На рубеже XIX-XX веков, как подчеркивает Н.А. Макашева, начался активный поиск модели «денежной экономики». Исследователи старались преодолеть господствовавшую методологическую предпосылку о нейтральности денег в экономике [101]. Окончательно данная предпосылка была преодолена, как писал Дж.Р. Хикс, с выходом работы Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» [255].

В целом к концу XIX века анализ процесса формирования стоимости прямо или косвенно был основан на затратном подходе. Среди его сторонников отсутствовало единство в понимании основы стоимости. Одни авторы считали, что основой стоимости являются трудовые затраты, другие акцентировали совокупные производственные затраты (издержки производства), третьи – затраты труда прошлые и будущие (Г.Ч. Кэри), четвертые – время, затраченное на производство блага.

Вместе с тем у многих авторов при исследовании процесса формирования стоимости присутствуют поведенческие моменты. Явно или неявно авторы рассматривали взаимодействия экономических субъектов в процессе формирования стоимости. Этот момент проявился еще у Аристотеля. В трудах философа можно встретить интересные высказывания о том, что в процессе обмена продуктов возникают взаимоотношения между людьми. Сегодня мы назвали бы их «общественными» [221].

На взаимодействия экономических субъектов в процессе формирования стоимости обращали внимание представители разных школ и направлений экономической мысли. Так, меркантилисты, в работах которых преобладает затратный подход, любой хозяйственный процесс внутри страны рассматривали в сравнении с другими странами [85].

Внимательное ознакомление с двумя основными книгами А. Смита – «Теория нравственных чувств» (1759 г.) и «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) – позволяет утверждать, что для него

характерно понимание стоимости не только как затрат [85; 217]. В свое время на данный момент обратил Ф. Энгельс. В работе «Анти-Дюринг (Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом)» он отметил, что в «Исследовании о природе и причине богатства народов» одновременно представлены «...не только две, но целых три, а, говоря совсем точно, даже четыре резко противоположных взгляда на стоимость, которые мирно располагаются у него рядом или переплетаются» [274].

Для данного исследования важен тот факт, что А. Смит неявно связывает стоимость с отношениями, возникающими между экономическими субъектами. Это напрямую соотносится с основными положениями его книги «Теория нравственных чувств», которая была опубликована задолго до книги «Исследование о природе и причинах богатства народов». А. Смит в первую очередь был философом, занимался вопросами этики. В «Теории нравственных чувств» он определяет и объясняет чувство эмпатии, его влияние на отношения между людьми. А. Смит по существу включает в стоимость морально-нравственный фактор. При этом одно из его четырех определений понятия «стоимость», связанное с экономическими взаимодействиями, очень близко к поведенческому видению процесса формирования стоимости.

Момент экономического взаимодействия в процессе формирования стоимости присущ концепции сравнительных преимуществ Д. Рикардо и концепции интернациональной стоимости (международной ценности) Дж.Ст. Милля. Так, Дж.Ст. Милль специально анализирует различные ситуации, когда та или иная страна (Германия, Англия или Польша) при определенном поведении может получить выгоды от международной торговли. Это так называемое «выторговывание» цены [157]. Акцентирование классиками политической экономии различных социально-экономических факторов, влияющих на хозяйственный процесс, также свидетельствует о появлении в зачаточной форме элементов поведенческого подхода.

Для целей данного исследования представляет особый интерес позиция К. Маркса. Категориальный аппарат марксовской трудовой теории стоимости есть не что иное, как соответствующие представление экономических отношений. По мнению российских эконом-теоретиков, при рассмотрении марксовской теории нельзя ограничиваться только первым томом «Капитала». Известный политэконом В.И. Корняков считал, что второй том, который является этапом на пути восхождения от абстрактного к конкретному, помогает понять движение капитала и сделать невидимое видимым [141].

К. Маркс ввел понятие «превращенные формы» (*verwandelte form* – от *verwandeln* – превращать, превращаться, превратить) [141]. Это сложные, конкретные формы, которые искажают действительные экономические отношения. Подобное превращение, а также степень превращенности обусловлены реальными процессами развития производительных сил и экономических отношений. Уже в I томе «Капитала» (глава 17) К. Маркс анализирует объективные и субъективные факторы, которые влияют на процесс превращения стоимости и цены рабочей силы в заработную плату [141]. К. Маркс показывает, что более конкретная форма того или иного экономического отношения, являясь снятием внутренних противоречий предыдущей формы, воздействует на сам хозяйственный процесс, искажая сущностные отношения. Уже в III томе «Капитала» на основе исследования внутриотраслевой и межотраслевой конкуренция К. Маркс раскрыл этапы превращения прибыли в среднюю прибыль и стоимости товара в цену производства [143].

На основе видения К. Марксом превращенных форм можно предположить, что в течение жизненного цикла бизнеса происходит искажение (превращение) реальных многочисленных взаимодействий. Формируемую стоимость бизнеса можно рассматривать как превращенную форму стоимости особого товара, которая являясь снятием внутренних противоречий процесса формирования стоимости, как более конкретная

форма воздействует на сам процесс, искажая сущностные отношения. Высказывания специалистов в области оценочной деятельности подтверждают это предположение. Так, Д. МакНайт пишет, что требуется очистить рыночную стоимость бизнеса «...до самого ее основания и исследовать все ее несовершенства» [140]. В настоящее время в обществоведческой литературе, как пишет А.В. Антонов, наблюдается реактуализация метода превращенных форм для анализа социально-экономической действительности [140]. Например, С.Н. Левин рассматривает «превращенные» формы капиталистической и рыночной экономики [127].

Примечание – В статье, написанной в соавторстве с М.А. Пивоваровой, «Global governance: Nature and Odstensibility» на основе аналитического инструментария превращенных форм К. Маркса раскрыты многообразные факторы – объективные и субъективные, экономические и неэкономические, внутренние и внешние, которые искажают сущность современного глобального управления [285].

Для исследования процесса формирования стоимости бизнеса принципиальное значение имеют положения К. Маркса о том, что «стоимость» является сложным и многомерным процессом экономических взаимодействий. При исключительных условиях процесс модификации сущностных отношений приводит к появлению ложной социальной стоимости [143].

Формирование стоимости бизнеса, который представляет собой особый товар, происходит в исключительных условиях. Хозяйствующие субъекты в процессе взаимодействия на всех этапах жизненного цикла бизнеса приносят во взаимный расчет определенные соображения, в результате чего категория стоимости бизнеса приобретает характеристики *ложной социальной стоимости*.

Итак, постепенно формируется поведенческий подход к исследованию процесса формирования стоимости. В ходе маржиналистской революции основное внимание сместилось в сферу обмена. Исследователей стали интересовать взаимодействия экономических субъектов, их действия по принятию и реализации тех или иных хозяйственных решений.

Элементы поведенческого подхода присутствуют в концепциях вменения (приписывания, отнесения) стоимости маржиналистов (Е. Бём-Баверк, Ф. Визер, К. Менгер), которые выявили и научно доказали ограниченность затратного подхода к исследованию стоимости [82].

Отметим, что теория предельной полезности австрийской школы в настоящее время востребована специалистами в области оценочной деятельности. Д. МакНайт считает, что разработанную в рамках австрийской школы теорию ценности (*value theory of the Austrian school*) целесообразно «взять за основу» при формировании стандартов, регулирующих оценку стоимости бизнеса [140].

Процесс вменения нашел отражение в понятии «производный спрос на ресурсы». Формирование стоимости как процесс вменения напрямую связано с экономическим выбором. В условиях ограниченности ресурсов экономический субъект вынужден отказаться от каких-то вариантов их использования, что означает упущенные возможности. Соответственно, в экономической литературе стали выделять *вмененные издержки* или издержки упущенных возможностей. В процессе формирования стоимости происходит перераспределение экономической ценности во времени, что описывается моделью межвременного выбора И. Фишера.

Э. Чемберлин при исследовании процесса формирования стоимости (явно или неявно) акцентирует не затратные, а ее поведенческие аспекты. Его главный труд «Теория монополистической конкуренции» имеет подзаголовок – «реориентация теории стоимости». По его мнению, в рамках теории стоимости должны учитываться именно неценовые факторы, в первую очередь особенности продукта и затраты на рекламу [262]. При этом Э. Чемберлин рассматривает как реальные поведенческие факторы, так и воображаемые [82].

В XX веке поведенческо-психологические аспекты учитываются представителями разных школ и направлений экономической мысли. Так,

Дж.М. Кейнс на базе «основного психологического закона» рассматривает субъективно-расчетные аспекты стоимости. В своих концепциях «предельной склонности к потреблению» и «предельной склонности к сбережению» он оперирует понятиями «осторожность», «предусмотрительность», «скупость», «расчетливость», «независимость», «гордость». Этот категориальный аппарат позволяет говорить не просто о процессе формирования стоимости, а о *процессе формирования стоимости бизнеса*. Дж.М. Кейнс рассматривает чистый доход, ценность капитала, норму дисконта, предельную эффективность капитала, налоговую политику. На процесс формирования стоимости активное воздействие оказывает комплексное регулирование всех хозяйственных процессов, в первую очередь, государство [107].

Поведенческий подход к исследованию процесса формирования стоимости бизнеса (а не только стоимости товара/услуги) наиболее ярко представлен в работах исследователей институционального направления, возникшего в конце XIX века. Постепенно осознавался тот факт, что поведение экономических субъектов зависит от сложившихся норм и правил. В работах представителей этого направления рассматриваются духовные, социальные, правовые, исторические, психологические и другие аспекты взаимодействия экономических субъектов (как индивидуальных, так и коллективных) [82; 85].

Социально-экономические и психологические факторы, влияющие на процесс формирования стоимости, акцентируются в трудах Т. Веблена. В очерке «Переосмысление экономической науки» (*The preconceptions of Economic Science*) ученый пишет, что предметом экономической науки является изучение поведения человека в его отношении к материальным средствам существования [308]. Основными недостатками классического и неоклассического видения процесса формирования стоимости, согласно Т. Веблену, является исключение из экономического анализа человеческой личности и человеческого действия (оценка без оценщика) [82].

Поведенческие аспекты процесса формирования стоимости активно изучались с середины XX века. Л. фон Мизес очень четко определил, что ценность отражается в человеческом поведении. Значение имеет только то, как экономические субъекты действуют [155]. Поведение потребителей, их мнения, ожидания, настроения, притязания акцентируются в работах Дж. Дьюзенберри, К. Лейбенштейна. Возможность воздействия на ожидания экономических субъектов рассматривается в различных концепциях рациональных ожиданий (Дж. Мута, Р. Лукаса, Т. Сарджента, Э. Фелпса и жругих). Не только текущие предпочтения потребителей, но и момент предвидения тенденций их развития исследуются Дж. Катоне, Т. Скитовски.

Как показано выше, исследователи использовали понятия «стоимость» и «ценность». Термин «ценность» в философской и социологической литературе указывает на общечеловеческое, социальное и культурное значение определенных явлений и процессов. На протяжении веков *теория ценности* разрабатывалась в рамках общего, еще не дифференцированного знания.

Теория ценностей (аксиология) – это философское учение о природе ценностей, об их месте в реальной жизни, о структуре ценностного мира, то есть о связи различных ценностей между собой, социальными и культурными факторами и структурой личности. Ценность понимается как положительная или отрицательная значимость объектов окружающего мира для субъектов отношений (человека, группы, общества в целом). Эта значимость определяется не свойствами объектов самих по себе, а их вовлеченностью в сферу человеческой жизнедеятельности, интересов и потребностей, социальных отношений [171].

Практическая экономическая деятельность погружена в систему ценностных ориентаций и установок, которыми, и регулируется вся общественная жизнь.

В свое время М. Вебер при интерпретации социального действия и социального знания рассмотрел *ценность* как норму, способом бытия

которой является значимость для субъекта [56]. Понятие ценность приобрело обобщенный методологический смысл выявления социальных связей и функционирования социальных институтов. Определенные аксиологические представления автора лежат в основе теоретического или прикладного экономического исследования. К. Поппер придал понятию ценности обобщенный смысл [201]. Социальная система любого масштаба предполагает существование неких разделяемых всеми «общих ценностей». Но это не отвергает, а предполагает существование индивидуальных «субъектных ценностей» каждого человека (внутренних установок, оценок, запретов и т.д.), которые изучаются в рамках социально-психологической проблематики.

В экономической теории вопрос о роли ценностных суждений исторически и логически был переведен в плоскость определения *полезности* – на стороне «спроса», тогда как на стороне «предложения» рассматривается производство. К. Менгер (один из «отцов» маржиналистской революции) считал, что экономисты объективизируют понятие ценности. По его мнению, ценность есть нечто, существенно отличное материальных вещей. Это «... суждение, которое хозяйствующие индивиды себе составляют о значении... благ для поддержания их жизни и благосостояния». К. Менгер писал, что «...объективизация *ценности* благ, по своему существу вполне *субъективной*, ... во многом содействовала смешению основных понятий нашей науки» [24].

Е. Бем-Баверк рассматривал двойственность качественной определенности категории «ценность». Он писал, что ценность не является объективным, внутренним свойством материальных благ, присущим им по природе. Точно так же нельзя рассматривать ее и как феномен чисто субъективной, коренящейся исключительно в свойствах человеческого организма. Ценность, по его мнению, представляет собой результат своеобразного отношения между объектом и субъектом. Ценность – это представление о значимости материального блага или комплекса

материальных благ с точки зрения благополучия субъекта [42].

В целом работы М. Вебера, В. Парето, К. Поппера и других ученых заложили теоретико-методологические основы объективизации ценностных суждений, в том числе, участниками экономических взаимодействий. При этом не исключается наличие индивидуальных (субъективных) ценностных суждений.

Анализ, проведенный в данном параграфе показал, что в западной экономической мысли на основе двух взаимосвязанных, но разных по содержанию понятий – «стоимость» и «ценность» – в экономической литературе стали условно выделять объективистский (затратный, стоимостной) и субъективистский (ценностной) подходы.

Уже на данном этапе исследования на основе отдельных положений представителей разных школ и направлений экономической мысли можно уточнить содержание процесса формирования стоимости бизнеса. Он представляет собой процесс вменения стоимости на всех этапах жизненного цикла бизнеса. Разное понимание исследователями процесса вменения стоимости любого товара позволяет выделить аспекты процесса вменения стоимости бизнеса. Во-первых, вменение стоимости есть оценивание (оценка) бизнеса. Во-вторых, вменение стоимости происходит и путем прямого субъективно-расчетного введения стоимости. В-третьих, вменение стоимости связано и с активным комплексным регулированием всех хозяйственных процессов. В-четвертых, вменение стоимости бизнеса есть перераспределение стоимости во времени и пространстве.

В результате подобного вменения стоимости бизнеса на протяжении его жизненного цикла происходит искажение (превращение) реальных многочисленных взаимодействий. Говоря словами К. Маркса, формируемую стоимость бизнеса можно рассматривать как превращенную форму стоимости особого товара, которая являясь снятием внутренних противоречий процесса формирования стоимости, как более конкретная форма воздействует на сам процесс, искажая сущностные отношения. При

этом привнесение во взаимные отношения определенных соображений, навязывание интересов и ценностей приводит к тому, что стоимость бизнеса приобретает характеристики ложной социальной стоимости.

В целом развитие научных взглядов в данной проблемной области происходило по линии «преимущественно затратный подход → преимущественно поведенческий подход». При этом у представителей разных школ и направлений экономической мысли присутствуют положения институционального характера. Данный аспект будет раскрыт в параграфе 1.3. Учитывая данные выводы, рассмотрим некоторые положения представителей российской экономической мысли, которые непосредственно касаются исследуемой проблемной области.

1.2 Российская экономическая мысль об институциональных основах формирования стоимости бизнеса

Оригинальный характер российской экономической мысли, на который обращают внимание многие авторы (например, Л.И. Абалкин [22], О.В. Карамова [207], Ю.Я. Ольсевич [179], Т.Г. Семенкова [211] и другие), в полной мере проявил себя и при исследовании процесса формирования стоимости.

Ю.Я. Ольсевич считал, что национальная экономическая мысль в нашей стране формировалась в необычных научных условиях [183]. Российская экономическая традиция опиралась на систему А. Смита [210]. Но эта опора не была слепым копированием. Российские авторы, в первую очередь Н.С. Мордвинов и А.К. Шторх, в своих работах полемизировали с последователями А. Смита. В результате ими были обоснованы следующие исходные посыпки теоретического анализа:

- хозяйство рассматривается как национальная система;
- в эту систему включаются производительные силы;
- в хозяйственную систему интегрируется материальное и

нематериальное производство [183].

При исследовании процесса формирования стоимости преобладал затратный подход. Вместе с тем российские эконом-теоретики рассматривали все разнообразие хозяйственного мира. Поэтому при анализе феномена стоимости учитывались его различные аспекты: технико-технологические, экономические, неэкономические (социальные, этические, институциональные, культурные, политические и т.п.).

Онтологические моменты прослеживаются в применяемом категориальном аппарате. Так, А.К. Шторх в своей работе «Курс политической экономии» использует понятие «благоденствие», которое в отличие от понятия «богатства» означало счастливую, благополучную жизнь, покой, мир и довольство. В.Я Железнов пишет, что А.К. Шторх «...занимался нематериальными понятиями в сфере экономических отношений» [210]. А.К. Шторх особое внимание обращал на понятие «ценность». Сущность ценности определялась им как оценка человеком различных предметов и услуг, необходимых для удовлетворения жизненных потребностей. В основе оценки, по его мнению, лежит представление индивидуума о степени «годности–полезности» вещи, о затратах труда и других ресурсов, требующихся для ее производства и доставки на рынок.

В работах многих исследователей присутствуют поведенческие аспекты процесса формирования стоимости. Например, в размышлениях Н.Г. Чернышевского о стоимости на основе издержек производства присутствуют психологический аспект и социальные идеалы [210]. Психологические моменты процесса формирования стоимости выделяли Р.М. Орженцкий, В.Ф. Залесский, А.Д. Билимович. По их мнению, фактор редкости предметов есть причина возникновения меновой ценности. Обращалось внимание на объект и субъект хозяйственной ценности. Рассматривалась общественная предельная полезность. Для них характерно перенесение психологии одного человека и субъективной оценки на психологию коллективного взаимодействия [210].

В российской экономической мысли есть и моменты вменения стоимости, например в работах А.И. Чупрова, А.К Шторха, А.А. Исаева, В.А. Базарова (Руднева) и других. Так, В.А. Базаров (Руднев), анализируя производительный труд, отмечает, что в определенных социально-экономических условиях, то есть при товарной форме производства, издержки обращения являются общественно-необходимыми, а потому образуют ценность (стоимость) [38, с.19; 28].

В силу исторических обстоятельств в экономической теории и практике хозяйственной деятельности России продолжительное время доминирующая роль принадлежала марксистскому направлению трудовой теории стоимости [210]. Но постепенно стал доминировать субъективный аспект в рассмотрении стоимости (даже в работах тех теоретиков, которые первоначально стояли на марксистских позициях, например в трудах С.Н. Булгакова) [210]. Субъективная теория стоимости была разработана М.А. Бунятыном [210].

М.И. Туган-Барановский в «Основах политической экономии» указывает на то, что теории предельной полезности и трудовой стоимости взаимно дополняют друг друга. Обе теории, по мнению ученого, исследуют различные стороны одного и того же хозяйственного процесса. Теория предельной полезности выясняла субъективные факторы хозяйственной ценности, а трудовая теория стоимости – объективные [210, с. 285].

Ю.Я. Ольсевич подчеркивает, что в сложных социально-политических условиях российские эконом-теоретики находили опору в *общечеловеческих ценностях*. При этом их позиция отличалась и от смитианства, и от немецкой исторической школы. Российские экономисты, по мнению Ю.Я. Ольсевича, рассматривали человека как носителя противоречивых начал: эгоистического и кооперативного, индивидуалистического и коллективистского, материалистического и духовного. Поэтому их рекомендации о реформировании национального хозяйства были основаны на принципах национальной этики [183]. Так, в экономической системе

М.И. Туган-Барановского общественное развитие в огромной степени зависит от этического выбора [183].

Ориентация на принципы национальной этики проявлялась иногда прямо, иногда косвенно. Например, И.И. Янжул назвал свою статью «Экономическое значение честности. Забытый фактор производства» [279]. Ученый раскрывает роль духовной природы производителя. Он определяет экономическую науку как науку о потребляемом добре. И.И. Янжул подробно останавливается на таких качествах человека, как прилежание, нравственная добросовестность в труде. Он достаточно скрупулезно разбирает работы А. Смита, Е. Кэннана, А. Маршалла. В статье содержатся многочисленные конкретные примеры из практики. И.И. Янжул общался по данному вопросу со своими ближайшими друзьями – М.М. Ковалевским и А.И. Чупровым. В конце статьи приводятся их письма с собственным пониманием этических основ экономики. Таким образом, в позиции И.И. Янжула просматривается момент вменения в ценность бизнеса нравственного фактора.

Не просто о создании стоимости блага, а о формировании стоимости бизнеса «говорят» отдельные положения российских исследователей. Например, предтечи российской математической школы политической экономии В.К. Дмитриев при анализе стоимости рассматривал весь процесс воспроизводства – с момента применения средств производства и рабочей силы до продажи готовой продукции на рынке [183]. Предпринимательская концепция стоимости С.Ю. Витте реализуется в условиях свободного соперничества, т.е. в процессе экономических взаимодействий [58].

Для данного исследования представляют интерес положения Н.Д. Кондратьева о «двойственной естественно-социальной природе человека». Как подчеркивает Ю.Я. Ольсевич, для Н.Д. Кондратьева склонность психофизической природы человека к изменчивости являлась одним из фундаментальных условий изменчивости и пластичности самого общества [183]. Однако имеются естественно-органические параметры самой

психофизической организации человека, которые ограничивают возможности общества. Техничко-технологические и организационно-экономические изменения приводят к сдвигам в системе государства и общественных институтов. Дополняют эти утверждения Н.Д. Кондратьева положения «организационно-производственной» концепции А.В. Чаянова.

В целом, как считает Ю.Я. Ольсевич, для российских экономистов важным было понимание сложной и противоречивой структуры человеческой психологии, ее проявление в действии рыночных механизмов, государства и других общечеловеческих институтов хозяйствования [183].

Таким образом, можно утверждать, что при исследовании российскими эконом-теоретиками процесса формирования стоимости преобладал затратный подход с элементами поведенческого и институционального подходов. В качестве затрат рассматривались издержки производства (В.К. Дмитриев, Н.Н. Шапошников), рабочее время (А.А. Богданов), труд.

Даже краткий обзор научных взглядов российских исследователей на проблему формирования стоимости свидетельствует об оригинальности российской экономической мысли.

После революции затратный подход стал доминировать. В период военного коммунизма была предпринята попытка создать безденежное хозяйство. В 1920 году Н.И. Бухарин в работе «Экономика переходного периода» сформулировал «закон трудовых затрат» [52]. В этот период разрабатывались проекты прямого определения стоимости на основе натуральных измерителей, в первую очередь в рабочем времени. Была предложена трудовая единица – «тред», которая представляла собой продукт одного часа рабочего первого разряда при выполнении им нормы выработки на 100 процентов [221, с. 222]. Предлагались и другие единицы труда для определения стоимости.

На рубеже 1920-1930-х годов российские эконом-теоретики (и не

только) обсуждали сущность и целесообразность использования закона стоимости, экономическое содержание понятий «потребительная стоимость», «стоимость», «цена». Так, дискуссия 1927 года об абстрактном труде, которая проходила в Институте экономики, свидетельствовала о приверженности российских исследователей марксистской теории. И одновременно стало ясным, что среди них отсутствует единство в понимании трудовой теории стоимости [208]. Также дискуссия выявила отсутствие единства взглядов на предмет политической экономии и его судьбу при социализме. В те годы возникла и стала постепенно распространяться идея о несовместимости товарного производства с социалистическим хозяйством. С.М. Никитин в своей книге «Теории стоимости и их эволюция» подчеркивает, что в теории стоимости тесно переплелись научные и идеологические элементы [169]. В свою очередь Н.А. Цаголов считал, что дискуссии о стоимости и законе стоимости «... необходимо оценивать прежде всего с точки зрения политической направленности» [258, с. 401].

Прежде, чем рассматривать развитие российской экономической мысли в данной проблемной области, уточним один важный момент. Как показано выше, российские эконом-теоретики в той или иной мере опирались на теоретические положения западных исследователей. Об этом достаточно четко заявил в 1927 году В.Я. Железнов в своей статье «Россия», опубликованной в Вене [210]. Соответственно, возникает достаточно любопытная методологическая ситуация. Подтверждаются слова Дж.М. Кейнса о том, что «...идеи экономистов и политических деятелей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать» [107, с. 432]. При этом важная роль в понимании процесса формирования стоимости принадлежит переводу на русский язык трудов экономистов западных стран. Таким образом, в процессе исследования достаточно сложного объекта возникают определенные *методологические фильтры*.

О.И. Ананьин обращает внимание на опосредованный характер

научного познания [27]. Ученый существует не в безвоздушном пространстве. На его восприятие реальности оказывают влияние преобладающие в научном сообществе определенные теоретические взгляды, а также профессиональные нормы и правила аналитической деятельности. Т. Кун для описания данной ситуации использовал понятие «линза» [27]. В последующем исследователи стали использовать понятие «фильтр». Фильтры процесса познания фокусируют или, наоборот, распыляют взгляд исследователя. Методологические фильтры, формируя мысленный образ изучаемого объекта, искажают, деформируют и/или корректируют реальный объект познания [27]. О.И. Ананьин выделяет разные методологические фильтры – онтологический, эпистемологический, риторический, общекультурный [27, с. 32-39].

Итак, при исследовании вопросов формирования стоимости возникает так называемый «фильтр естественного языка» [27]. Нормы и правила употребления в русском языке слов «стоимость» и «ценность», а также перевод английских слов «*value*» и «*cost*», немецких слов «*wert*» и «*kosten*», французского слова «*valuar*» сформировали, говоря словами Д. Норта, доминирующие убеждения (*dominant beliefs*), на основе которых и появился языковой фильтр [177]. Д. Норт писал, что язык и ментальные модели формируют неформальные ограничения, которые определяют институциональный стержень сообщества [176]. Следовательно, институциональный стержень научного сообщества формируется на основе норм и правил естественного языка.

П р и м е ч а н и е – Большинство двуязычных словарей нередко указывают на основной смысл того или иного слова. Так, на русский язык французское слово «*cout*» и немецкое слово «*kosten*» переводятся приблизительно: «обходиться в ...», «обойтись в ...», что соответствует русскому пониманию «затрат» и «издержек».

Наличие языкового фильтра признают и практики оценочной деятельности. Так, Д. МакНайт пишет, что при определении рыночной стоимости нередко обсуждают не экономические идеи, а лингвистические конвенции [140].

В русском языке слова «стоимость», «ценность» и «цена» в обыденной речи могут рассматриваться как синонимы.

П р и м е ч а н и е – В «Толковом словаре живаго великорусского языка» В.И. Даля представлено устоявшееся в разных регионах России понимание глагола «стоять» и существительного «стоимость». «Стоить, равняться чему ценою, заключать в себе известную ценность, обходиться во что.... | *требовать усилий, стараний». «Стоимость ж. цена, ценность, чего вещь стоит». Также В.И. Даль упоминает редко используемое слово «стойность» или стоимость, ценность [228].

М.И. Туган-Барановский обращал внимание на то, что в русском языке имеет место двойственное восприятие слов «ценность» и «стоимость». В работе «Основы политической экономии» он отмечал, что в обыденном русском языке слова «ценность» и «стоимость» имеют разные значения и их понимание не вызывает сомнений. Он писал: «Я могу ... сказать: «эта картина стоила мне очень мало, но ценю я ее очень высоко» – и всякий поймет, о чем идет речь». Однако в научной экономической терминологии произошло переплетение значений этих слов. Как пишет М.И. Туган-Барановский, из-за низкого уровня теоретического знания произошла путаница, которой разговорный язык лишен [238, с. 62].

Отсутствие четкого разграничения в теоретических исследованиях понятий «стоимость» и «ценность», о чем писал М.И. Туган-Барановский, связано с использованием иностранных слов в оригинальной литературе. Исследователи для акцентирования того или иного момента нередко специально прибегали и прибегают до сих пор к заимствованию слов из других языков. Например, К. Маркс в примечании на второй странице первой главы «Товар» первого отдела «Товар и деньги» первого тома «Капитала» обращает внимание на традиции, присущие английскому публицистическому языку. Он приводит цитату из работы Дж. Локка «Соображения о последствиях снижения процентной ставки». К. Маркс подчеркивает, что в XVII веке английские писатели использовали слово немецкого происхождения «*worth*» (стоящий) для обозначения потребительной стоимости и романское слово «*value*» (оценка) для обозначения меновой

стоимости. Маркс считал, что такое разграничение «... совершенно в духе английского языка, который любит вещи, непосредственно данные, обозначать словами германского происхождения, а рефлексированные – словами романского происхождения» [141].

В XIX веке и в начале XX века при переводе на русский язык трудов западноевропейских экономистов английское слово «*value*», немецкое слово «*wert*» и французское слово «*valuer*» традиционно переводились как «ценность». Слово «стоимость» использовалось при переводе английского слова «*cost*» или немецкого слова «*kosten*» [64, с. 311-314].

Таким образом, наполнение категории «стоимость» экономическим содержанием зависит от традиций того или иного языка, а также традиций перевода иностранных слов на русский язык.

П р и м е ч а н и е – Наиболее ярко трудности перевода (прямого и обратного) слов «стоимость» и «ценность» проявляются при бытовых коммуникациях. Например, вопрос «Сколько это стоит?» в обратном переводе (с иностранного на русский) будет звучать: «Во сколько это (мне) обойдется?». Экономический смысл подробных бытовых коммуникаций сводится к получению информации о «цене покупки», т.е. о затратах. В английском языке такой смысл практически всегда передается устойчивым словосочетанием: «How much?» Ему адекватно наречие «почём» – за какую цену, употребляющееся в разговоре [214]. В случае, когда идет речь о «цене продажи», то во всех европейских языках, с некоторыми вариациями, применяются слова, характеризующие «ценность» (или «стоимость»), которую можно получить за товар при его продаже.

В.М. Гальперин, С.М. Игнатъев и В.И. Моргунов в 8 главе «Затраты. (Стоимость производства)» учебника «Микроэкономика» провели историко-семантический анализ понятий «стоимость», «ценность», «цена» [64]. Выделим моменты их анализа, которые важны для понимания языкового фильтра.

В.М. Гальперин, С.М. Игнатъев и В.И. Моргунов обращают внимание на то, что в 1930-е годы при подготовке перевода сочинений К. Маркса и Ф. Энгельса Институтом Маркса-Энгельса-Ленина при ЦК ВКП(б) было принято решение, которое нарушило вековую семантическую традицию. Нормой при переводе “value” стало слово «стоимость». Слово «ценность»

было выведено за рамки переводов экономической литературы [64].

Произошло вольное или невольное закрепление понятий «стоимость» и «ценность» за определенными сферами жизнедеятельности. Понятие «стоимость» стало отражать экономические процессы. В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев и В.И. Моргунов считают (и с ними можно согласиться), что данная норма на подсознательном уровне зафиксировала трудовое содержание стоимости [64, с. 312]. В соответствие с этой нормой были переведены книги классиков политической экономии А. Смита, Д. Рикардо, Дж.С. Милля и других. Понятие «ценность» сохранило свое истинное значение в работах, посвященных культурным, научным, нравственным ценностям. Данный момент достаточно четко прослеживается в русском переводе работы французских исследователей Ш. Жида и Ш. Риста «История экономических учений» [87].

Новая норма обусловила и другие изменения в словосочетаниях с термином «стоимость». Вместо термина «стоимость производства» стал использоваться термин «издержки производства», а потом и просто «издержки». В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев и В.И. Моргунов наглядно показывают результат таких преобразований, сравнивая переводы разных лет третьей книги работы Дж.С. Милля «Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии». Воспроизведем результат этого сравнительного анализа в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Доминирующие убеждения: фрагменты перевода оглавления книги III работы Дж.С. Милля «Основы политической экономии»

Глава	Перевод 1896 года	Перевод 1980 года
Глава I	Ценность	О стоимости
Глава II	О спросе и предложении и их отношении к ценности	Об отношении спроса и предложения к стоимости
Глава III	Стоимость производства и ее отношение к ценности	О соотношении между издержками производства и стоимостью
Глава IV	Окончательный анализ стоимости производства	Окончательный анализ издержек производства

Источник: составлено автором по материалам [64, с. 312].

Из таблицы 1 видно, что замена в переводе 1980 года работы Дж.С. Милля слова «ценность» термином «стоимость» повлекло за собой замену термина «стоимость производства» словосочетанием «издержки производства». Сохранение научного содержания самой работы стало возможным благодаря профессиональной общей редакции А.Г. Милейковского [157]. Однако современный российский читатель должен приложить определенные усилия для того, чтобы четко представлять о каком экономическом явлении идет речь.

На основе алгоритма, разработанного В.М. Гальпериным, С.М. Игнатьевым и В.И. Моргуновым, рассмотрим перевод книги Дж.Р. Хикса «Стоимость и капитал» [255]. Часть первая книги носит название «Теория субъективной стоимости». В VI главе второй части работы есть подзаголовок, в котором уже используется термин «ценность» – «Сходство теории субъективной ценности и теории фирмы». А в самом тексте главы опять используется термин «стоимость»: «Удобнее всего перейти от теории стоимости к теории производства следующим образом...» [251, с. 177]. Общую редакцию осуществлял известный российский ученый Р.М. Энтов. В его вступительной статье к данной книге есть ссылка на монографию Ж. Дебре «Теория стоимости» (Debreu G. Theory of value, New York, 1959). Эта монография Ж. Дебре была переведена на русский язык в 2018 году уже под заголовком «Теория ценности» [75].

В экономико-математических трудах Н.В. Новожилова, В.Н. Богачева, Ю.В. Сухотина экономическое содержание категории «стоимость» передавалось термином «затраты» [64].

Таким образом, доминирующие убеждения идеологов, политиков и эконом-теоретиков трансформировали языковой фильтр научного познания в неэффективную когнитивно-институциональную матрицу, которая, перефразируя Д. Нортона [177], стала ограничивать возможности исследования процесса формирования стоимости товара/услуги и бизнеса в целом.

Как пишет сам Д. Норт, после получения Нобелевской премии в

1993 году он «... углубился в науку о мышлении и попытался понять то, как работает разум и мозг людей» [176, с. 301]. В результате была подготовлена и опубликована книга «Понимание процесса экономических изменений», в которой он четко указал на когнитивную основу институтов. Д. Норт пишет, что «...доминирующие убеждения, разделяемые политическими и экономическими предпринимателями, со временем вырастают в институциональную структуру, которая определяет в дальнейшем экономическое и политическое поведение» [177, с. 15]. Е.В. Балацкий, глубоко изучив работу Д. Норты, считает, что в исследовательской программе Д. Норты можно выделить два среза. Более поверхностный срез связан с социальными взаимодействиями. Более глубинный срез затрагивает особенности мышления человека [39]. В своих работах Д. Норт часто понятие «когнитивный» использует как синоним «институциональный» [176; 173].

В 1981 году Д. Норт в книге «Структура и изменение в экономической истории» («Structure and Change in Economic History») отказался от господствовавшего в тот период представления о том, что институты изначально эффективны [295]. Ученый показывает, что неэффективные правила и нормы в определенных условиях самосохраняются.

Примером такого самосохранения неэффективной когнитивно-институциональной матрицы являются исследования процесса формирования стоимости, проводимые на ее основе. Её наличие затрудняло адекватное восприятие изданных в начале 1990-х годов переводов американских курсов микроэкономики Р. Пиндайка и Д. Рубинфельда [197], Д.Н. Хаймана. В русском переводе этих курсов термин «стоимость» может соответствовать понятию «ценность» в оригинале. В.М. Гальперин, С.М. Игнатъев и В.И. Моргунов считают неудачным перевод английского «*cost*» термином «издержки производства» [64, с. 312].

П р и м е ч а н и е – Языковой фильтр познания феноменов «стоимость» и «ценность» значительно затрудняет восприятие текстов российских исследователей,

переведенных на английский или немецкий язык. Поэтому для того, чтобы опубликовать свои материалы в международных базах *Scopus* или *Web of Science* требуется приложить определенные усилия с тем, чтобы читатели понимали, о чем идет речь – о «стоимости» или «ценности». Можно только приветствовать современный перевод трудов известных экономистов-теоретиков в рамках проекта «Антология экономической мысли» и их публикацию в 2007-2010 годах издательством «ЭКСМО». Были опубликованы труды А. Смита, Д. Рикардо, Дж.С. Милля, А. Маршалла, Е.(О.) фон Бем-Баверка, Й.А. Шумпетера, Дж.К. Гэлбрейта. При переводе учитывалось первоначальное понимание спорных терминов, например термин «*value*» рассматривается как «экономическая ценность».

Итак, завершим обзор экономической мысли советского периода по вопросу формирования стоимости. В 1950-е годы товарно-денежные отношения были признаны (с новым содержанием). С 1960-х годов процесс формирования стоимости рассматривался в рамках проблематики хозрасчетных отношений. Изучались особенности спроса при социализме (А.И. Бурачас), сформировалась теория цены (К.Б. Козлова, С.М. Никитин и другие). Было уточнено новое содержание товарно-денежных отношений (М.С. Атлас, Е.С. Городецкий, Г.А. Козлов, Д.А. Смолдырев, Н.И. Шехет) [61].

В советской политико-экономической мысли можно наблюдать некий парадокс. Советские политэкономы, следуя марксистской традиции, рассматривали любую экономическую категорию как форму осознания экономических явлений, которая отражает экономические отношения между хозяйствующими субъектами. Это относится и к категории «стоимость». В известном «Курсе политической экономии» (под редакцией Н.А. Цаголова) читаем: «Стоимость – это *общественное отношение*, представленное в вещи» [119]. Следовательно, признается, что стоимость представляет собой систему отношений между участниками хозяйственного процесса. Однако, как система общественных отношений категория «стоимость» рассматривалась только в определенных условиях – в докапиталистических и капиталистической формациях.

При исследовании социалистических экономических отношениях речь уже шла не о стоимости, а о себестоимости. Использовался чисто затратный подход. В условиях плановой экономики и государственной

монополии существовала система плановых взаимосогласованных и обязательных поставок. Заранее централизованно определялись (в том числе и на длительную перспективу) условия поставок: объемы, сроки, система взаимных расчетов и т.п. Обязательность поставок практически исключала влияние конъюнктуры товарных рынков. Поэтому не было потребности в исследовании процесса формирования стоимости. В силу определенных идеологических моментов для советских политэкономов социально-поведенческие аспекты стоимости не представляли научного интереса.

П р и м е ч а н и е – В категории «себестоимость» было воспроизведено традиционное понимание стоимости производства. Себестоимость очень близка к переводу немецкого слова «*Selbstkostenpreis*» – «цена своих затрат или издержек». Это денежная оценка используемых в производстве продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и сбыт. В российской литературе при описании процесса подсчета себестоимости все ее основные составляющие называются затратами или расходами. При этом не используется слово «стоимость».

Проведенный в параграфе 1.2 анализ эволюции научных взглядов российских исследователей на процесс формирования стоимости позволяет сделать вывод о том, что в силу объективных и субъективных причин при исследовании данной проблемной области сложился мощный онтологический фильтр (фильтр естественного языка), который затрудняет процесс познания. В результате в научной и нормативно-правовой литературе для фиксации явлений, связанных с понятием «стоимость», используется целый понятийный ряд: экономическая ценность, цена, стоимость, себестоимость, затраты, издержки. Анализ толкования этих понятий в словарях и российских нормативных актах по оценочной деятельности, бухгалтерскому учету и других показывает, что названные понятия нередко используются как синонимы.

П р и м е ч а н и е – В финансово-кредитном энциклопедическом словаре указано, что «...стоимость (англ. *value* – стоимость, ценность, оценка) – категория политической экономии, определяющая меру значимости товара и количественно выраженная в деньгах» [247]. В русском переводе книги Х. Уэрта де Сото «Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция» понятия «стоимость» и «издержки» представлены как синонимы [242]. В «Словаре современной экономической теории Макмиллана» описывается теория ценности (стоимости) [215].

Ю.М. Осипов – автор оригинальной теории стоимости как трансцендентной и ноуменальной сущности любой экономики – подчеркивает, что «... стоимость есть не что иное, как работающая или просто запечатленная в головах людей мысль человеческая...» [187, с. 16]. Продолжим высказывание Ю.М. Осипова. Стоимость, как категория экономической теории, превратилась в мислелобраз в определенных институциональных условиях. Этот мислелобраз впитывает в себя разнообразную информацию – нужную и ненужную, реальную и фейковую, обработанную и необработанную, экономическую и неэкономическую. Внутри мислелобраза информация перерабатывается, додумывается, а затем вбрасывается во внешний мир.

Проведенный в параграфе 1.2 обзор научных взглядов на проблему институциональных основ формирования стоимости бизнеса подтвердил наше уточнение содержания анализируемого процесса. В диссертации процесс формирования стоимости бизнеса рассматривается как процесс вменения стоимости на всех этапах его жизненного цикла. Под воздействием доминирующих убеждений в определенных условиях формируемая стоимость бизнеса приобретает характеристики ложной социальной стоимости. Поэтому на следующем этапе целесообразно выяснить условия, которые искажают (превращают) сущностные отношения.

Институциональный анализ дает возможность понять, как и какие изменения происходят в процессе формирования стоимости бизнеса на протяжении его жизненного цикла. Поэтому перейдем к рассмотрению институционального подхода к исследованию данной проблемной области.

1.3 Контурь институционального подхода к исследованию процесса формирования стоимости современного бизнеса

Институциональные моменты в той или иной форме присутствуют в работах представителей разных школ и направлений экономической мысли.

В первую очередь это касается произведений, в которых рассматривается становление новых форм хозяйствования, а также вопросы регулирования рынка. Так, у Фомы Аквинского реализация идеи «справедливой цены» непосредственно зависела от совместного регулирующего воздействия цеховых организаций и городских властей. У А. Смита историческая обусловленность стоимости связана с определенными институциональными условиями. К. Робертус считал, что для установления нового «масштаба стоимости» государство должно взять на себя функцию определения уровня развития каждой отрасли [221, с. 48; 92].

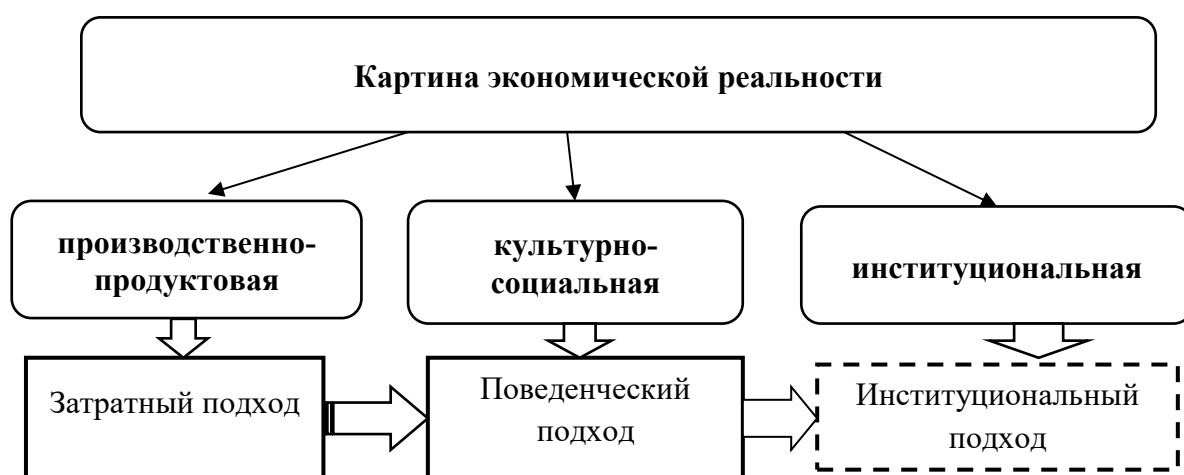
Институциональные моменты при исследовании процесса формирования стоимости можно найти у большинства российских авторов в силу того, что в российской экономической мысли признавалась государственная обусловленность экономических процессов. Это четко проявилось в письмах И.Т. Посошкова государю. И.Т. Посошков указывает на необходимость государственной собственности на землю для ее сохранения как главного богатства. По его мнению, необходимо государственное вмешательство при размещении новых производств, кредитном и налоговом стимулировании [221, с. 280]. О государственной экономии писал И.Я. Горлов.

Институциональные моменты процесса формирования стоимости раскрыты в работах представителей раннего институционального направления экономической мысли. Т. Веблен в своей работе «Теория праздного класса. Экономическое изучение институтов» подробно анализирует привычки, обычаи, мотивы поступков, которые закрепляются у людей и влияют на их рыночное поведение [57].

Навыки, обычаи, убеждениями людей рассматривает Дж.Р. Коммонс. При исследовании процесса формирования стоимости товаров и услуг он выделяет правовой контекст. Стоимость, по его мнению, есть результат юридического соглашения «коллективных институтов». Она формируется посредством переговоров всех коллективных институтов общества и

принимаемых на этой основе согласованных этими институтами решений. Поэтому основным понятием экономической науки становится понятие сделок, в которых общественные оценки стоимости благ являются средством обеспечения стабильности общества. Для установления разумной стоимости требуется с помощью определенных правил деятельности и через определенные действующие коллективные институты соизмерять стимулы к использованию ресурсов [108].

В параграфе 1.1 институциональная онтология не рассматривалась. Вместе с тем изучение работ представителей разных школ и направлений экономической мысли позволяет сделать вывод о том, что постепенно в научном сообществе формируется институциональный подход к исследованию вопросов создания стоимости товаров/услуг и бизнеса в целом. Следовательно, в настоящее время уже нельзя абстрагироваться от институциональной онтологии. Соответственно, целесообразно внести изменения в рисунок 1 из параграфа 1.1. Систематизация научных подходов к исследованию институциональных основ формирования стоимости бизнеса представлена на рисунке 2.



Источник: составлено автором.

Рисунок 2 – Научные подходы к исследованию процесса формирования стоимости бизнеса

Как видно из рисунка 2, институциональный подход как бы изолирован от двух других подходов – затратного и поведенческого –

отграничен штриховым контуром. Оформление институционального подхода к исследованию процесса формирования стоимости бизнеса не завершено. Хотя можно предположить, что в дальнейшем развитие экономической мысли в данной проблемной области будет происходить по линии «преимущественно поведенческий подход → преимущественно институциональный подход».

Теоретическая база для исследования институциональных основ формирования стоимости бизнеса представлена в работах исследователей институционально-социологического направления, которые изучали вопросы трансформации бизнеса и общества в целом. Так, Дж.К. Гэлбрейт связывал основные изменения в корпоративных стратегиях с технотструктурой. В работе «Жизнь в наше время» он описал роль рекламы в развитии бизнеса. Также ученый акцентировал вопрос необходимости стоимостной оценки ущерба, наносимого окружающей среде [72].

Теоретическую базу исследования институциональных основ развития бизнеса и формирования его стоимости составляют также отдельные положения неинституциональных теорий, таких как теория прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан), теория государства (М. Олсон, М. МакГир), теория фирмы (Р. Коуз, О. Уильямсон, П. Милгром, Дж. Робертс, С. Мастен), теория «экономики соглашений» (Р. Буайе, Л. Тевено, О. Фаворо, Ф. Эмар-Дюверне), теория агентских отношений (Р. Рихтер, Э. Фуруботн, О. Харт). Г.С. Беккер, стремясь найти экономическую составляющую в общественных сферах, далеких от экономики, сформировал базу для определения стоимости и ценности достаточно непривычных «товаров»: ценность потерянных заработков, стоимость свободного времени, ценность каждого последующего ребенка, полная стоимость видов деятельности [41].

Контуры теоретико-методологической базы институционального подхода к исследованию процесса формирования стоимости бизнеса разработаны на основе исследовательской программы Д. Норта, которая

представлена в его многочисленных работах [172; 173; 174; 175; 176; 177; 178; 299; 300].

Начнем с фокусировки категориального аппарата. Понятие «экономические взаимодействия» более точно раскрывает суть *процесса формирования стоимости бизнеса* [88]. Слово «взаимодействие», имея более узкий диапазон применения по сравнению со словом «отношение» [214], четче фокусирует внимание на многообразных, многочисленных, разнопорядковых взаимных (прямых и обратных) связях по поводу формирования стоимости бизнеса.

П р и м е ч а н и е – Традиционно в экономической теории принято оперировать понятием «экономические отношения» (*economic attitude*) [299]. Для марксистского направления экономической мысли, а также советской политико-экономической мысли было характерно понятие «производственные отношения» (*relations of production* или *production relations*) [23; 215].

Понятие «взаимодействие» фокусирует исследователя на изучении взаимозависимости всех элементов системы, а также степени ее единства, целостности и устойчивости. Действия экономических субъектов ориентируются на поведение и реакцию других субъектов, на взаимодействие с которыми он рассчитывает. При этом взаимодействие может быть, как продуктивным – *взаимосодействие*, так и деструктивным, т.е. стать *противодействием*.

Считается, что понятие «производственные отношения» (нем. – *produktionsverhältnisse*) являются фундаментальной категорией для «Капитала» К. Маркса. Данная категория появилась первоначально в «Немецкой идеологии» К. Маркса и Ф. Энгельса и «Нищете философии» К. Маркса. Вместе с тем, как подчеркивают специалисты, на протяжении работы над текстом «Капитала» изменялось и марксово понимание данной категории [189]. Многотомное издание оригиналов произведений К. Маркса и Ф. Энгельса *Marx-Engels-Gesamtausgabe (MEGA)* показало достаточно широкое видение К. Марксом категории «производственные отношения». Многие исследователи (Г.С. Батищев и другие) доказывают, что наряду со

словосочетанием «производственные отношения» в текстах К. Маркса встречаются словосочетания «отношения общения», «способ производства и общения». Исследователи предполагают, что при первоначальном переводе на русский язык «Манифеста коммунистической партии» и «Капитала» слово «общение» (*verkehr*) было заменено на слово «обмен». А в результате редукции появилось словосочетание «производственные отношения [40].

Заметим, что К. Маркс активно использовал слово «взаимодействие». Например, он рассматривал организацию взаимодействий индивидов при анализе кооперации и разделении труда [141, с. 351]. В «Немецкой идеологии» К. Маркса и Ф. Энгельса отмечено, что «... человек таков, каким его сформировала предметная деятельность во взаимодействии с другими деятельностями. Богатство и уровень его развития всецело определены богатством общения, из которого он вырос» [142, с. 480].

В параграфах 1.1–1.2 показано, что представители разных школ и направлений экономической мысли использовали понятие «экономические взаимодействия» для характеристики объективно складывающихся отношений между хозяйствующими субъектами по поводу организации и развития бизнеса.

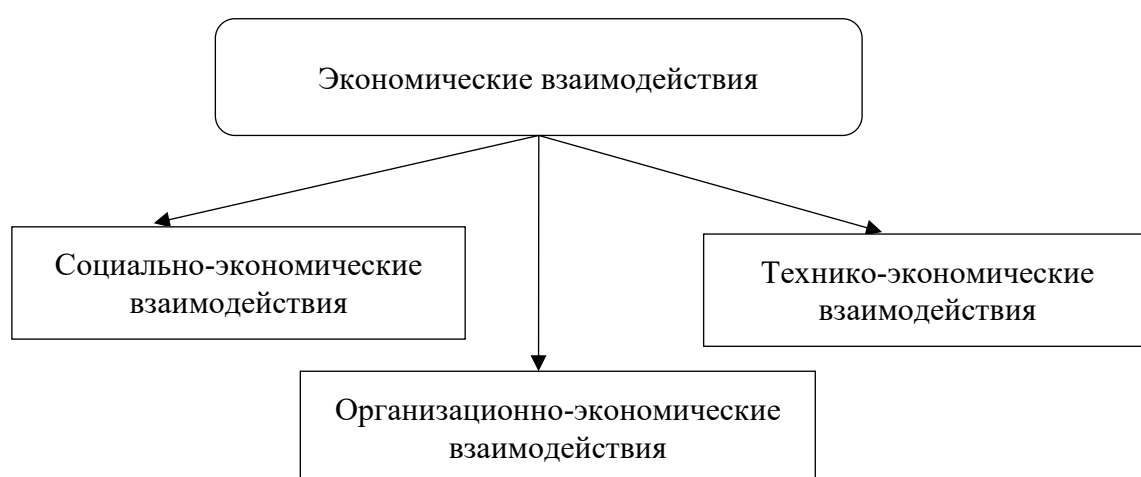
Многосторонние взаимодействия экономических субъектов на всех этапах жизненного цикла бизнеса рассматриваются институционалистами. Так, П. Милгром и Дж. Робертс, выделяя издержки координации и мотивации, по сути, рассматривают трансакционные издержки как издержки взаимодействий [156, с. 58-60]. Координация и взаимодействие индивидов при реализации ими своих экономических и социальных интересов рассматриваются теорией регуляции Р. Буайе [51] и другими. Д. Норт неоднократно подчеркивал, что институты, как ограничительные рамки, организуют и структурируют взаимодействия между людьми [177; 178].

Для институционалистов важно, что понятие «взаимодействие» акцентирует не только экономические взаимные связи, но и технико-технологические, социальные, культурные, психологические,

этнические, правовые. Именно институционалисты, как зарубежные (Дж. Гэлбрейт [73], Т.Р. де Грегори [283], Т. Парсонс [193] и другие), так и российские (А.И. Московский [165], О. С. Сухарев [230], А.И. Скородумов [213] и другие) пристальное внимание обращают на технико-технологические аспекты экономических взаимодействий. Д. Норт в своей нобелевской лекции подчеркнул, что в совместной работе с Дж. Уоллисом они попытались объединить технологический и институциональный анализ [176].

Данный момент чрезвычайно важен для современного бизнеса, который активно перестраивается в условиях информационно-коммуникационных и цифровых технологий.

Итак, в процессе жизненного цикла бизнеса (зарождения, становления, расцвета и других этапов) возникает система экономических взаимодействий – многообразных, многочисленных, разнопорядковых взаимных (прямых и обратных) связей по поводу формирования стоимости бизнеса [86]. Для упрощения многоаспектной системы взаимодействий, возникающей по поводу формирования стоимости бизнеса, представим ее структуру на рисунке 3.



Источник: составлено автором.

Рисунок 3 – Структура системы экономических взаимодействий, возникающих в процессе формирования стоимости бизнеса

Представленная на рисунке 3 структура системы экономических

взаимодействий составлена на основе работ российских эконом-теоретиков (М.И. Туган-Барановского, И.И. Янжула, В.К. Дмитриева, Н.Д. Кондратьева, А.В. Чаянова), а также трудов институционалистов (Д. Норта, Р. Рихтера, Э. Фуруботна и других), которые, рассматривая тот или иной узко специализированный вопрос, демонстрировали и демонстрируют многоаспектный характер экономических взаимодействий.

Система экономических взаимодействий, возникающих в процессе формирования стоимости бизнеса, состоит как минимум из трех крупных блоков:

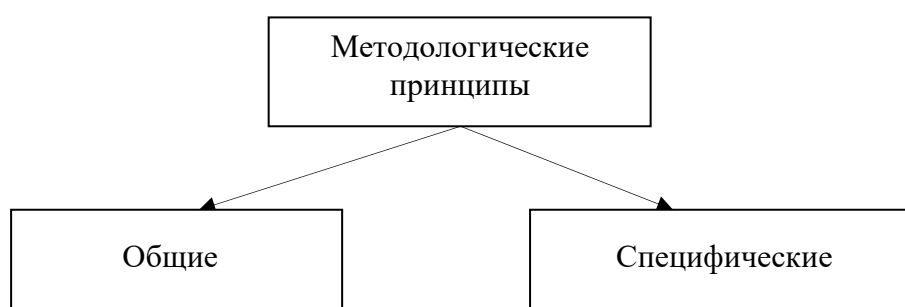
- подсистемы социально-экономических взаимодействий, связанных с отношениями собственности;
- подсистемы организационно-экономических взаимодействий, возникающих в процессе общественного воспроизводства. Организационно-экономические отношения зависят от особенностей организации производства, системы управления, институциональной среды (А.В. Чаянов);
- подсистемы технико-экономических взаимодействий, которые определяются состоянием техники, технологий и структурой производительных сил.

В целом внутренняя структурность экономических взаимодействий, возникающих в процессе формирования стоимости бизнеса, определяется количеством иерархических уровней, характером подсистем (элементов и блоков). Сложность этой структуры зависит от огромного разнообразия переплетающихся взаимозависимых факторов – воспроизводственных, ресурсных, инвестиционных, инновационных, финансовых, трудовых, технико-технологических.

Теоретико-методологическая база институционального подхода к исследованию институциональных основ формирования стоимости бизнеса включает в себя ряд методологических принципов (оснований, установок, исходных требований) научного познания, которые позволяют очертить рамки исследования того или иного объекта.

Методологические принципы формируют своеобразную матрицу, фокусирующую внимание на решении определенных проблем. Принципы обеспечивают целостную связь между фактами, понятиями, моделями, концепциями, направляют процесс познания.

Совокупность методологических принципов любого экономико-теоретического исследования, представленная на рисунке 4, включает общие и специфические принципы.



Источник: составлено автором.

Рисунок 4 – Методологические принципы исследования институциональных основ процесса формирования стоимости современного бизнеса

Рассмотрим сначала *общие методологические принципы*, а затем остановимся на специфических принципах. Первым следует назвать *принцип опосредованного восприятия исследователем объекта изучения*. Данный методологический принцип реализуется посредством методологических фильтров [27], один из которых – онтологический фильтр естественного языка – рассмотрен в параграфе 1.2.

Также к общим методологическим принципам экономико-теоретического исследования следует отнести *принцип системности*. Данный принцип достаточно обстоятельно прописан в соответствующей литературе [233]. В соответствии с данным принципом, институциональные основы формирования стоимости бизнеса представляют собой систему институтов.

Еще один общий методологический принцип касается самого процесса познания и представления его результатов. *Принцип единства теории и*

практики означает, что критерием истинности теоретического исследования является практика. В третьей главе будет рассмотрен более практический материал, раскрывающий институциональные основы оценки стоимости бизнеса.

Специфические методологические принципы определяют особенности авторского подхода к исследованию проблемы институциональных основ формирования стоимости бизнеса.

В качестве основного методологического принципа исследования данной проблемной области выделим методологический *принцип институтоцентризма*. Данный принцип ввел в научный оборот и описал В.Г. Гребенников в главе «Институционализм как методология экономической науки» учебного пособия «Институциональная экономика» [98]. Этот методологический принцип выделяют многие авторы, исследуя институциональные вопросы, например, Х.У. Астамиров [37], С.В. Михасенок [162], А.И. Скородумов [213].

Методологический принцип институтоцентризма означает, что изучение любого экономического взаимодействия, минуя институты, будет неполным и неточным. В.Г. Гребенников подчеркивает, что в соответствии с принципом институтоцентризма «... ни одна область социальной науки не может ни выделить свой предмет как упорядоченное единство, ни изучать его, отвлекаясь от конкретной институциональной формы социальной жизни» [98, с. 58].

Не вдаваясь в дискуссию о понимании категории «институт» у различных авторов, отметим, что любой фактор, оказывающий воздействие на процесс формирования стоимости бизнеса и его результаты, действует через институты и благодаря институтам.

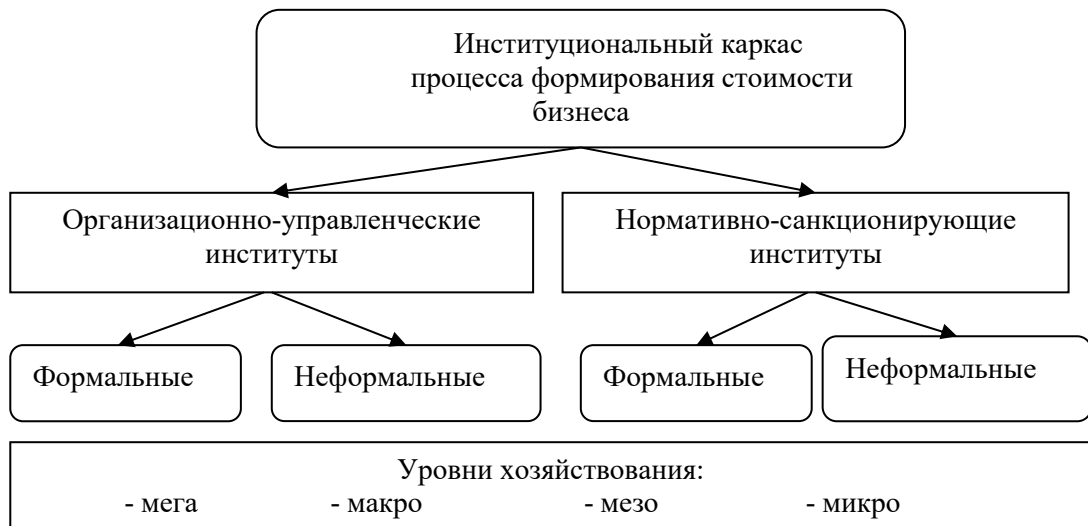
В своих работах Д. Норт [176; 177; 178] использует разные слова при описании совокупности институтов, которые устанавливают и поддерживают взаимодействия между людьми, – «институциональный каркас» (*institutional framework*), «институциональная матрица» (*institutional matrix*),

«институциональная структура» (*institutional structure*), «институциональные формы» (*institutional formes*).

Цели данного исследования в наибольшей степени соответствует образ–метафора «институциональный каркас». Данный образ-метафора обеспечивает строительный материал для построения аналитической структуры, которая позволит представить авторское понимание институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса.

По Д. Норту, институциональный каркас – это совокупность институтов, которые соответствуют доминирующим убеждениям, ограничивают, упорядочивают взаимодействия между людьми [177, с. 79]. Следовательно, можно утверждать, что организация (координация, упорядочение) взаимодействий экономических субъектов, реализующих свои интересы в процессе формирования стоимости бизнеса, осуществляется посредством институционального каркаса. Перефразируя высказывание Д. Норта [176], институциональный каркас – это своеобразная рамка, состоящая из определенных институтов, которые создают возможности – стимулы и ограничения – для бизнеса и выявления его стоимости. Каркас включает как эффективные, так и неэффективные институты.

Институциональный каркас формирования стоимости современного бизнеса, представленный на рисунке 5, реализуется во множестве разнообразных форм: законодательных и нормативных актах, формализованных и неформализованных схемах взаимодействий, различных организационно-управленческих правилах и нормах поведения. Институциональный каркас, как система, обладает эмерджентными свойствами, то есть новыми свойствами, которые не сводятся к простой сумме свойств его компонентов.



Источник: составлено автором.

Рисунок 5 – Институциональный каркас процесса формирования стоимости бизнеса

В соответствии с рисунком 5 в структуре институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса выделены организационно-управленческие и нормативно-санкционирующие институты. Д. Норт четко разделял институты – правила игры и организации – игроков [176; 178]. Придерживаясь принципа методологического плюрализма, допустимо применить понятие «институт» при описании правил, норм, кодексов, соглашений, применяемых внутри организации (фирмы). В данном случае применим подход авторов, которые исследуют институциональную природу формы (организации) [241; 251]. Например, С. Мэстен считает, что участие (членство, работа) в организации (фирме) предусматривает правила и процедуры, регламентирующие поведение сторон [145]. О.С. Сухарев пишет, что в организации формальная координация определяет иерархию и процессы принятия решений. Внутренние правила и процедуры разрабатываются с учетом внешних правил [230]. Одни из организационно-управленческих институтов формируют побудительные мотивы деятельности работников, другие – определяют направление развития организации (фирмы).

Институциональный каркас процесса формирования стоимости бизнеса оформляет достаточно широкий спектр отношений и связей по различным бизнес-вопросам внутри фирмы (предприятия, компании), а

также взаимодействия с разными экономическими субъектами на всех этапах жизненного цикла бизнеса.

Как показано на рисунке 5, сложная структура институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса разворачивается по нескольким основаниям, таким как вид института, формальность, уровни хозяйствования. Следовательно, институциональный каркас целесообразно исследовать на основе общего методологического принципа системности.

Общий методологический принцип системности при анализе конкретных социально-экономических проблем разворачивается в своеобразный «пучок» (кластер) конкретных общесистемных принципов [233]. К общесистемным принципам относятся *принцип качественного разнообразия* и *принцип иерархической упорядоченности*. Каждый из них реализуется через конкретные подпринципы.

Общесистемный принцип качественного разнообразия декларирует положение о том, что с ростом многообразия элементов системы усиливается ее неоднородность. А.Н. Нестеренко писал, что, согласно эволюционной теории, к быстроменяющимся, разнонаправленным и интенсивным импульсам лучше приспосабливаются те системы, в которых представлены неоднородные элементы, действующие в соответствии с разными принципами [167, с. 84].

П р и м е ч а н и е – Интересным и перспективным в научном плане видится использование принципа «примесей», о котором пишет С.Н. Левин, при исследовании неоднородной структуры институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса [127].

В соответствии с общесистемным принципом качественного разнообразия организационно-управленческие и нормативно-санкционирующие институты, входящие в институциональный каркас процесса формирования стоимости современного бизнеса, могут быть как формальными, так и неформальными. К формальным институтам относятся различные нормы, законы, контракты, которые имеют письменную форму.

К неформальным институтам относятся ограничения, которые люди накладывают на себя при взаимоотношении с обществом, с организациями (фирмами), друг с другом (нормы, обычаи, соглашения, правила и кодексы поведения).

Общесистемный принцип качественного разнообразия реализуется посредством *подпринципа несводимости*. Это означает, что нецелесообразно сводить все институциональные формы, структурирующие экономические взаимодействия по поводу формирования стоимости бизнеса, к одному аспекту, хозяйственному уровню. Акцент на институциональном оформлении системы взаимодействий расширяет спектр возможных способов координации и упорядочения взаимных связей между хозяйствующими субъектами на отдельных этапах жизненного цикла бизнеса. Помимо традиционного рыночного механизма могут быть и другие институциональные формы – «жесткие» организационные структуры, ассоциативные формы, межличностные связи.

В соответствии с *системным принципом иерархической упорядоченности* можно выделить несколько уровней институционального каркаса. На рисунке 5 указаны уровни хозяйствования: мега, макро, мезо и микро.

Общесистемный принцип иерархической упорядоченности реализуется посредством подпринципов комплементарности и доминантности.

Подпринцип комплементарности, требует соответствия разнокачественных и разнообразных элементов институционального каркаса друг другу. На комплементарность институтов в своих работах обращал внимание Д. Норт [178, с. 3]. Подпринцип доминантности указывает на то, что в многопараметрической системе институтов, составляющих основу рассматриваемого нами процесса, может быть выделен (но не обязательно) основной институт, который определяет все остальные.

Рассмотренные общесистемные принципы – принцип качественного

разнообразия и принцип иерархической упорядоченности описывают требования (условия), которым должен удовлетворять институциональный каркас процесса формирования стоимости современного бизнеса.

Выделим еще один принцип–требование: *принцип сочетания гибкости и жесткости*. Институциональный каркас должен быть одновременно и достаточно гибким, и достаточно жестким. Д. Норт подчеркивал, что в успешно развивающихся системах гибкие институциональные структуры способны перенести потрясения и изменения, которые являются неизбежными моментами процесса развития [176, с. 313]. Е.В. Балацкий уточняет, что «... институты должны одновременно обладать двумя, казалось бы, противоречивыми свойствами – жесткостью и гибкостью» [39]. Жесткость необходима для того, чтобы препятствовать разрушению социального порядка. Под жесткостью понимается ограничение или даже запрет на следование своим корыстным интересам. Гибкость необходима для того, чтобы приспосабливаться к изменениям внешнего мира.

К специфическим методологическим принципам исследования следует добавить два принципа, связанных с методологическим выбором: между монизмом и плюрализмом, между фундаментализмом и релятивизмом. Институциональный подход, как правило, реализуется на основе методологических принципов плюрализма и релятивизма.

П р и м е ч а н и е – Релятивизм – от лат. *relativus* – относительный, условный.

Методологические принципы плюрализма и релятивизма четко прослеживаются в исследовательской программе Д. Норты. В своей автобиографии он пишет, что «... пытался объединить политическую, экономическую и общественную теории», а также науку о мышлении [176, с. 301]. Д. Норт, акцентируя внимание на доминирующих убеждениях, указывает на относительность научного знания, его культурно-историческую обусловленность. Ученый подчеркивает, что в неоклассической экономической теории имеется «... слишком много утверждений, лишенных

смысла» [176, с. 300].

Следует рассмотреть еще один специфический методологический принцип, который характерен для институционального подхода и занимает важное место в исследовательской программе Д. Норта. Это *принцип историзма и преемственности*. Этот принцип формулируется иногда как «зависимость от предшествующего пути развития (*path dependent*)», как зависимость от направления движения или как «эффект колеи» (Д. Норт [178], Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов [180]). В соответствии с принципом историзма и преемственности жизнеспособность бизнеса и формирование его стоимости, говоря словами Д. Норта, зависят от существующих институциональных форм. Изменение институционального каркаса определяется траекторией развития [178]. Более подробно данный принцип будет раскрыт во второй главе.

Итак, проведенный в параграфе 1.3 анализ позволяют утверждать, что складывающийся институциональный подход к исследованию процесса формирования стоимости современного бизнеса дает возможность рассмотреть изучаемый процесс в его качественном разнообразии как процесс вменения стоимости бизнеса на всех этапах его жизненного цикла. Аналитический инструментарий институционального подхода позволяет продемонстрировать динамичность исследуемого процесса, наличие разнонаправленных интересов и тенденций его развития. Другие выделенные выше научные подходы – затратный и поведенческий – не дают представления о развитии исследуемого процесса во времени.

При этом на основе институционального подхода появляется возможность в формируемой стоимости бизнеса отразить затраты, моменты вменения не только стоимости, но и социальных ориентиров, ценностей, спекуляций и другой информации (нужной и ненужной, реальной и фейковой, обработанной и необработанной, экономической и неэкономической). В результате стоимость современного бизнеса превращается в ложную социальную стоимость. Данный момент будет

раскрыт в третьей главе.

П р и м е ч а н и е – П.С. Лемещенко пишет, что в определенных условиях появляется новая категория – «институциональная ценность», которая трансформируется в ложную социальную стоимость [128, с. 74].

Представленная в первой главе теоретико-методологическая база исследования институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса позволяет утверждать, что вектор развития научного знания в данной проблемной области направлен от преимущественно затратного подхода к исследованию стоимости через развитие преимущественно поведенческого подхода в сторону конструирования институционального подхода. Обрисованные, на основе исследовательской программы Д. Норта, контуры институционального подхода к исследованию процесса формирования стоимости бизнеса дают возможность заглянуть в «черный ящик», в котором и происходит данный процесс.

Институциональные основы формирования стоимости бизнеса представляют собой институциональный каркас (*institutional framework*) процесса вменения стоимости на всех этапах его жизненного цикла, которое происходит посредством оценивания (оценки) бизнеса, прямого субъективно-расчетного введения стоимости, перераспределения стоимости во времени и в пространстве, а также активного комплексного воздействия регулирующих субъектов.

Институциональный каркас процесса вменения стоимости на всех этапах жизненного цикла бизнеса структурирован на основе общесистемных принципов-требований: принципа качественного разнообразия, который реализуется через подпринцип несводимости; принципа иерархической упорядоченности, который, развертывается в подпринципы комплементарности и доминантности; принципа сочетания гибкости и жесткости; а также принципа историзма и преемственности.

Институциональный каркас процесса вменения стоимости на всех этапах жизненного цикла бизнеса обуславливает искажение (превращение)

реальных многочисленных взаимодействий. Формируемую стоимость бизнеса можно рассматривать как превращенную форму стоимости особого товара, которая являясь снятием внутренних противоречий процесса формирования стоимости, как более конкретная форма воздействует на сам процесс, искажая сущностные отношения. Результат такого превращения приходится описывать синтетической категорией «экономическая ценность», которая вбирает в себя взаимодействия, воплощенные в понятиях «стоимость» и «ценность».

Доминирующие убеждения (*dominant beliefs*) и институциональный каркас процесса вменения стоимости на всех этапах жизненного цикла бизнеса создают условия для формирования ложной социальной стоимости бизнеса как особого товара.

На основе этой теоретико-методологической базы раскроем во второй главе в самом общем виде исторические этапы создания институционального каркаса процесса формирования стоимости современного бизнеса, основные тенденции развития данного процесса, его формы и модели, складывающиеся в XXI веке.

Глава 2

Тенденции изменения институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса

2.1 Этапы институционализации процесса формирования стоимости бизнеса

Институциональные основы формирования стоимости бизнеса, в том числе и современного, изменяются (модифицируются, обновляются) под воздействием разных факторов объективных и субъективных. Процесс зарождения, формирования, закрепления, совершенствования институциональных форм в экономической литературе принято называть *институционализацией*. Исследователи, которые занимаются вопросами институционального развития (А.Е. Городецкий [68], Л.В. Логинова [134], А.Н. Олейник [181]), подчеркивают, что этот процесс является результатом определенным образом упорядоченной коллективной деятельности (осознанной или неосознанной).

П р и м е ч а н и е – В российской философской литературе различают два процесса – институализацию и институционализацию. Б.Г. Юдин считает, что объективный процесс становления института есть процесс институализации, а с учетом субъективных действий – процесс институционализации [246].

Институционализацию процесса формирования стоимости бизнеса можно описать на основе методологического принципа *историзма и преемственности* (или принципа «зависимости от предшествующего пути развития» («*path dependent*», или «эффекта колеи»). Так, изменение институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса осуществляется в соответствии с траекторией развития. Характер движения – поступательный или возвратный – зависит от самих институциональных форм [177].

Д. Норт считал, что институциональные изменения обычно являются

инкрементными. Имеет место постепенное приращение нового качества, то есть постепенное преобразование старых институциональных форм в новые [178]. Это связано с тем, что зависимость от направления движения главным образом основана на неформальных ограничениях «... в виде норм, обычаев и правил поведения, которые имеют глубокие культурные корни» [176, с. 312]. Из этого утверждения Д. Норт делает несколько выводов. Во-первых, перенесение формальных институтов успешных западных рыночных экономик в менее развитые страны «... не является достаточным условием для достижения хороших экономических результатов» [176, с. 312]. Во-вторых, в силу того, что крупномасштабные институциональные изменения могут навредить экономическим субъектам, они встречают мощное сопротивление [178, с. 6].

Итак, институционализация процесса формирования стоимости современного бизнеса проходит несколько этапов. В экономической литературе представлены разные подходы к выделению тех или иных периодов экономической истории. Фундаментальные исследования долгосрочных тенденций развития мировой экономики проводились и проводятся как российскими (Ю. Л. Адно, И. И. Александровой, Н. М. Байковым, И.С. Королевым [160]), так и зарубежными исследователями (А. Мэддисоном [294], Д. Нортом, Р. Томасом [300]).

П р и м е ч а н и е – В 1993 году премия памяти А. Нобеля по экономике была присуждена Р.У. Фогелю и Д.К. Норту за исследования в области «экономической истории путем применения экономической теории и количественных методов с целью объяснения экономических и социальных изменений [176].

Многочисленные экономические периодизации были систематизированы Г.Д. Гловели [66]. Его классификация легла в основу авторского подхода к выделению этапов институционализации процесса формирования стоимости бизнеса. При этом перед автором не стояла задача интеграции различных подходов к периодизации экономической истории. Руководствуясь методологическим принципом плюрализма, нами были

учтены разные экономические периодизации: эволюционная (Ф. Лист, К. Бюхер, Н.И. Зибер), формационная (К. Маркс, Ф. Энгельс, В. И. Ленин), институционально-технологическая (Д. Белл, Г. Чайлд, Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов, В.Л. Иноземцев), мир-системная (Ф. Бродель, И. Валлерстайн, К. Поппер, Э.Г. Кочетов, Е.В. Сапир).

Большое значение для авторского подхода имеет работа Д. Норта и Р. Томаса «Подъем Западного мира: Новая экономическая история» (*The Rise of the Western World: A New Economic History*). Авторы выделяют две экономические революции и раскрывают их суть [296]. Революции, по мнению Д. Норта, экстраординарны. Зависимость от пути развития является «... фундаментальной детерминантой долгосрочного изменения» [178, с. 8].

Также на разработку авторской периодизации определенное влияние оказала известная триада «доиндустриальное → индустриальное → постиндустриальное общество», которая в настоящее время является одним из аналитических инструментариев общественных наук. В.Л. Иноземцев подчеркивает, что выделение в качестве исследовательских координат триады «доиндустриальное - индустриальное - постиндустриальное общество» стало результатом взаимодействия и развития многих экономических, социальных и политологических концепций [166].

Условно выделим три этапа в трансформации институциональных основ формирования стоимости бизнеса. В силу исторических особенностей в различных странах одинаковые процессы происходили в разное время. Как отмечает Д. Норт в своей нобелевской лекции, «... различия в опыте и обучении способствовали формированию непохожих друг на друга обществ и цивилизаций, которые более или менее успешно решали фундаментальную экономическую проблему дефицита ресурсов» [176, с. 308].

В нижеприведенной периодизации указываются не названия этапов, а обозначается основной процесс. Каждый из этапов может иметь ряд самостоятельных подэтапов развития. В качестве критерия выделения отдельных подэтапов можно использовать совокупность разных параметров:

уровень развития производительных сил, характер и формы общественного разделения труда, интенсивность и устойчивость хозяйственных взаимосвязей, наличие или отсутствие государственных границ, формы организации, методы координации, а также специфицированные и неспецифицированные взаимодействия, осуществляемые в процессе формирования стоимости бизнеса.

Авторская периодизация весьма условна и не совершенна. Несомненно, она требует своего дальнейшего развития и уточнения. Перефразируя слова из нобелевской лекции Д. Норта, можно сказать, что автор диссертации только прикоснулась к пониманию институционализации процесса формирования стоимости бизнеса во времени [176, с. 313].

Этапы институционализации процесса формирования стоимости современного бизнеса:

- примерно с VIII тысячелетия до н.э. до середины XVI века: переход от точечных институциональных форм *предстоимости протобизнеса* в закрытой системе взаимодействий к созданию институционального каркаса формирования стоимости товара/услуги;

- с середины XVI века до середины XX века: трансформация институционального каркаса формирования стоимости и создание институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса на базе индустриальных технологий;

- с середины XX века до наших дней: трансформация институционального каркаса формирования стоимости бизнеса на основе информационно-коммуникационных и цифровых технологий. Рассмотрим данную периодизацию более подробно.

В качестве первого рубежа выделим так называемую *неолитическую революцию*, которая датируется примерно VIII тысячелетием до н.э. Термин «неолитическая революция» предложил Г. Чайлд [179, с. 266]. Он указал на переход от присваивающего хозяйства (охота, собирательство) к производящему хозяйству – к регулярному земледелию и одомашниванию

животных.

Конечно, возникновение экономической деятельности в ее эмбриональном (зачаточном) состоянии можно проследить от глубокой древности. Это были ограниченные, непрочные, основанные на эпизодическом обмене контакты. Как пишет Д. Норт, характеристики человеческого поведения, сложившиеся в обществах охотников и собирателей, ограничивали «...диапазон экономической активности личностным обменом и воспроизводимым непосредственным взаимодействием» [177, с. 111].

Итак, период между неолитической революцией (примерно с VIII тысячелетия до н.э.) до середины XVI века обозначим как первый этап институционализации процесса формирования стоимости бизнеса. В этот период осуществляется переход от точечных институциональных форм *предстоимости* протобизнеса в закрытой системе взаимодействий к созданию институционального каркаса формирования стоимости товара/услуги.

Понятие «предстоимость» заимствовано из оригинальной теории стоимости как трансцендентной и ноуменальной сущности любой экономики Ю.М. Осипова. В процессе социально-экономического развития стоимость принимает следующие формы: предстоимость, стоимость и послестоимость [185; 186].

Д. Норт и Р. Томас неолитическую революцию назвали первой экономической революцией. В отличие от Г. Чайлда они связали ее не с переходом от охоты и собирательства растений к регулярному земледелию, а с фундаментальными изменениями в правах собственности [300]. До первой экономической революции собственность на природные ресурсы ничем не ограничивалась, то есть отсутствовала. После революции появилась исключительная общая собственность, которая создала стимулы для развития регулярного сельского хозяйства.

Развитие *квазихозяйственной* деятельности на начальной стадии

первого этапа представлена в эволюционно-хозяйственных схемах Ф. Листа [133], модели стадийного историзма Н.И. Зибера, историко-хозяйственной схеме К. Бюхера [65].

Примечание – «Квази...» (от лат. *quasi* – якобы, как будто) – часть сложных слов, соответствующая словам «мнимый», «не настоящий», «почти», «близко» [219].

В начале первого этапа появились прообразы институтов, которые регулировали семейно-родственные взаимодействия. Как пишет К. Поланьи, отношения распределения, обмена и использования ресурсов строились на основе четких принципов поведения – взаимности (реципрокности), перераспределения (редистрибуции) и домашнего хозяйства [198]. Возникающие элементы частной собственности закрепляли исключительные права семьи (рода, племени) на редкие ресурсы. Взаимодействия внутри племени стали регулироваться посредством запретов, табу обычаев, мифов [178]. Формировалась квазиерархическая структура взаимодействий. Преобладание неформальных норм и правил сопровождалось разделением квазиэкономических субъектов на «своих» и «чужих» [133]. Соответственно, появились институциональные структуры для поддержки и защиты исключительных прав индивидуума, семьи, племени на редкие ресурсы и продукты. Возникновение государства с соответствующими нормативно-санкционирующими институтами стало одним из результатов первой экономической революции [300].

Переход от личного к обезличенному обмену потребовал создания новых институциональных форм [173]. Постепенно создавались нормы, направленные на продуманное использование условий и средств, для достижения поставленных целей, межличностное сравнение полезности и, соответственно, максимизацию индивидуумом своей полезности посредством хозяйственной деятельности. Создались элементарные институциональные формы, координирующих взаимодействия квазиэкономических субъектов.

Значительные изменения претерпели организационно-управленческие институциональные формы – от простейших форм (крестьянских хозяйств, ремесленных мастерских, цехов и их организаций, структур караванной, базарной и ярмарочной торговли) до сложных форм (мануфактуры, фабрик, некрупных предприятий). Для разрешения конфликтов функционировали специализированные структуры.

Усложнение организационно-управленческих институциональных форм привело, с одной стороны, к уменьшению производственных издержек и издержек обмена, а, с другой – к увеличению трансакционных издержек (издержек ведения переговоров, защиты прав собственности, измерения, поиска информации, предотвращения оппортунистического поведения) [177]. Поэтому создавались разнообразные нормативно-санкционирующие институциональные формы процесса формирования стоимости. Например, собрания торговцев, которые появились в Японии в I веке, в Древнем Риме во II веке (это так называемые «коллегия меркаторум») занимались разработкой внутренних правил торговли и решения спорных вопросов. Разрабатывались стандартные требования к качеству продукции. Фиксировались сроки, технические характеристики, объемы поставок продукции, ее цена и т.п. Обращалось внимание на соблюдение договорной дисциплины и взаимных соглашений. Уже в XI-XII веках генуэзские торговцы, как пишет Д. Норт, «...выстраивали двусторонние механизмы принуждения», что способствовало созданию институциональных структур, функциями которых были контроль за соблюдением договоров и их претворением в жизнь [177, с. 116]. Такие институциональные формы стали основой для перехода к сложным видам торговли и обмена.

Ближе к концу первого этапа оформляются знания и навыки, которые на следующем этапе реализуются в институциональном каркасе формирования стоимости бизнеса. Так, купеческие гильдии занимались упорядочением мер и весов, определяли уровень цен. В XIII веке математик Фибоначчи (Леонардо Пизанский) впервые использовал арабские цифры для

торговой бухгалтерии [36, с. 158]. В 1494 году в Венеции Лука Пачоли опубликовал книгу, одна из частей которых имела название «Тракта о счетах и записях». Таким образом, было положено начало институциональному оформлению двойной записи в бухгалтерском учете. В XV веке развивается страхование морских перевозок. Это, по словам Д. Норта, привело к сбору и анализу информации о кораблях, грузах, маршрутах, времени в пути, кораблекрушениях, повреждениях, что стало важным фактором развития европейской торговли [177, с. 33].

Обезличенный обмен регулировался так называемыми привилегиями и лицензиями. Например, в Великобритании частным лицам, организующим ярмарки, выдавалась королевская привилегия (лицензия). Привилегии предоставлялись купцам, которые осуществляли торговлю с другими странами. Элементы институционального каркаса процесса формирования стоимости мега- и макроуровней нередко конфликтовали друг с другом.

П р и м е ч а н и е – Иван IV (Грозный) предоставил особые привилегии английским купцам, торговавшим на Белом море. Он стремился к военно-политическому союзу с Великобританией для борьбы с враждебной России коалицией прибалтийских государств. Великобритания не была склонна к такому союзу. Иван IV написал послание английской королеве Елизавете (1570 г.), в котором указал на то, что государь должен заботиться о нуждах и выгодах всей страны, а не только о торговой прибыли [96].

Примерно с конца XV века и в течение всего XVI века шел процесс институционального оформления саморегулирующегося рынка. Как пишет К. Поланьи, были приняты законы, которые определяли условия функционирования фиктивных товаров. Труд, земля и деньги «...не могли стать настоящими товарами, поскольку на самом деле они не производятся для продажи на рынке. Но фикция их таким образом обретенного бытия становится принципом организации общества» [199, с. 12]. Одновременно в странах Западной Европы (Англии, Франции) существовали так называемые «кровавые законы» против бродяжничества. В ряде стран (Франции, Нидерландах, Англии) с XIV века почти до начала XIX века

функционировали рабочие статуты, которые устанавливали уровень заработной платы наемных рабочих, продолжительность рабочего дня [199]. Таким образом, соответствующие институты, как пишет С.Н. Левин, закрепили рыночные критерии оценки трудовой деятельности, тесно связанной с использованием природных ресурсов и самой жизнью человека [127, с. 252].

Итак, беглый обзор первого этапа институционализации процесса формирования стоимости бизнеса позволяет утверждать, что к середине XVI века оформились контуры институционального каркаса процесса формирования стоимости товара/услуги.

Период середины XVI века является очередным рубежом в авторской периодизации. Конечно, этот рубеж не совпадает с периодом второй экономической революции Д. Норта и Р. Томаса. Они указывают период середины XIX века. Сутью второй экономической революции является соединение производства и науки, изменение соотношения между теоретическими и прикладными науками [300]. Объясним эту позицию.

Российские философы Н.И. Кузнецова и Л.А. Маркова считают, что зарождение науки, как социального института, следует относить к XVI-XVII векам [246].

Советский экономист-теоретик А.И. Анчишкин на основе многочисленных исследований сделал вывод о том, что становление естественно-научной мысли произошло в XVI–XVII веках [35]. По его мнению, первыми практиками-механиками были мельничные мастера, на чьих «плечах» появились создатели первых машин. Часовое мастерство в XVI веке называли «ученное ремесло». В середине XV века был создан печатный станок. Оптическое стекло (линза), пришедшее с Востока, превратилось в голландских мастерских XVI века в телескоп и микроскоп. Следует также учитывать, что с XV века вплоть до XVII века европейцы открывали новые земли и прокладывали новые морские маршруты. В XVI веке появляется биржа.

Период с середины XVI века до середины XX века – второй этап институционализации процесса формирования стоимости бизнеса. В этот период на базе индустриальных технологий происходит трансформация институционального каркаса процесса формирования стоимости и создается институциональный каркас процесса формирования стоимости бизнеса.

Более подробно изменение институционального каркаса на протяжении второго периода будет рассмотрено в параграфе 2.2. Следует выделить несколько важных моментов, которые не будут раскрыты в следующем параграфе.

В начале второго этапа после Тридцатилетней войны (1618–1648 гг.) на основе Вестфальских соглашений были оформлены государственные границы европейских стран. Это были, по мнению И. Валлерстайна, фундаментальные институциональные преобразования, которые обозначили переход от крупных империй с их внутренним хозяйственным циклом к системе национальных государств в рамках мир-экономики [54].

Раскроем институциональные изменения, которые способствовали созданию условий для превращения бизнеса в особый товар. Процесс формирования его стоимости стал определяться институциональными факторами.

Д. Норт в книге «Понимание процесса экономических изменений» выделяет три типа обменов – личный, обезличенный и обмен услуг [177]. Два первых вида были рассмотрены выше. Обмен услуг (предоставление и охрана прав собственности) на доходы привел к значительным институциональным изменениям – торговое и гильдейское право было включено в своды законов, был создан механизм, обеспечивавший их выполнение. Также были учреждены парламенты, кортесы [177].

В 1710 году вступил в силу так называемый Статут королевы Анны (Copyright Act 1709 г.), который был первым полноценным об авторских правах. Статут оказал существенное влияние на развитие не только законодательства в области авторских прав, но и

книгопечатание в целом [191].

К концу второго этапа появились новые нормативно-санкционирующие элементы институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса. Например, злоупотребления в основных отраслях промышленности США в конце XIX века вызвали общественные возмущения. В 1890 году в США был принят Акт Шермана – один из основных законов в рамках антитрестовского законодательства, согласно которому были запрещены контракты, монополистические объединения и тайные сговоры, ограничивающие свободу торговли. Дж. Стиглер очень подробно исследовал первые антитрестовские акты [304]. Постепенно антимонопольные законы были приняты и в других странах.

Определенная роль в создании институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса принадлежит развитию финансов – и как науки, и как сферы деятельности. В.А. Лебедев [125], И.И. Янжул [280] и другие исследователи считают, что только в конце XIX – начале XX веков происходит становление финансовой науки как самостоятельной области знаний со своим особым предметом.

П р и м е ч а н и е – В России зачатки финансовых знаний входили в состав так называемых камеральных наук, которые, как правило, преподавались на юридических факультетах [280, с. 44].

В процессе самоопределения финансовой науки сформировались два подхода к определению термина «финансы». Первый подход – узкий – характерен для европейской экономической мысли. Финансы рассматриваются как система отношений между государственным и частным секторами. Немецкий исследователь Д. Брюммерхофф пишет, что «...предметом науки финансов являются государственные финансы. Здесь речь идёт об экономическом анализе государственного сектора экономики...» [50, с. 9]. Второй подход – широкий – характерен для американской экономической мысли. Финансы охватывают сложную систему финансовых, кредитных, валютных отношений, возникающих в

процессе функционирования государственного и частного секторов экономики, а также отношения, складывающиеся между этими секторами [248].

Широкое видение финансов позволило сформировать помимо бухгалтерской модели анализа компании финансовую модель, представленную в приложении А. Финансовая модель анализа компании стала основой для формирования инструментов оценки стоимости бизнеса [36]. В целом от развития финансов, как науки и как сферы деятельности, зависит точность и четкость определения стоимости бизнеса [79]. Представители Международного совета по стандартам оценки (далее - МССО) выразили похожее мнение, зафиксировав, что Международные стандарты оценки (далее - МСО) являются важной частью финансовой системы [153].

На создание институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса повлияло становление международной кредитно-денежной и валютной системы. А.В. Аникин обращает внимание на роль института золотого стандарта в развитии экономических отношений [28]. Проложенный в 1866 году Трансатлантический кабель между Европой и Америкой позволил установить постоянный обмен котировками ценных бумаг на фондовых рынках разных стран.

В 1930 году на основе межправительственного соглашения шести государств (Бельгии, Великобритании, Германии, Италии, Франции и Японии) был организован Банк международных расчетов (г. Базель). По Уставу на Банк международных расчетов были возложены функции содействия сотрудничеству между центральными банками, обеспечения благоприятных условий для международных финансовых операций, а также статус доверенного лица (агента) по проведению международных расчетов своих членов. В 1931-1932 гг. к нему присоединились 19 центральных банков стран Европы.

Таким образом, в течение второго этапа происходили существенные

изменения институциональных основ формирования стоимости бизнеса.

Для того чтобы продемонстрировать масштаб институциональных изменений от точечных институциональных форм предстоимости протобизнеса в закрытой системе взаимодействий до создания институционального каркаса формирования стоимости бизнеса на основе индустриальных технологий, введем понятие–метафору «экономическая граница системы взаимодействий по поводу формирования стоимости бизнеса» (для удобства – экономическая граница бизнеса).

Понятие «граница» используют исследователи и практики. Э. Фуруботн и Р. Рихтер рассматривают экономико-институциональные границы фирмы [251]. Д. Стапран на основе концепции М. Портера анализирует границы (экономические) современной фирмы [225]. Функциональные границы организации выделяют Р.С. Каплан и Д. Нортон [104]. Экономическую границу (правда, государства) выделяют представители российской школы геоэкономики (Э.Г. Кочетов [119], Е.В. Сапир [209] и другие). Отсюда, правомерно использовать словосочетание «экономическая граница системы взаимодействий по поводу формирования стоимости бизнеса».



Источник: составлено автором.

Рисунок 6 – Экономическая граница системы взаимодействий по поводу формирования стоимости бизнеса

На рисунке 6 показано, что система взаимодействий по поводу формирования стоимости бизнеса включает в себя широкий спектр отношений и связей. Во-первых, взаимодействия по производству и реализации продукта (услуги) на рисунке 6 обозначены ядром с надписью «бизнес». Во-вторых, следует учитывать взаимодействия с разными стейкхолдерами на всех этапах жизненного цикла бизнеса (на рисунке 6 обозначена площадь между бизнесом и волнистой линией). И все эти взаимодействия структурирует, стимулирует или ограничивает соответствующий институциональный каркас.

Р.Э. Фриман считает, что к стейкхолдерам можно отнести индивидуумов, группы или организации, которые влияют на принимаемые фирмой решения или оказываются под воздействием этих решений [289]. Это собственник (собственники) бизнеса, потребители, посредники, поставщики, государство, конкуренты, средства массовой информации, работники, «группы по интересам» (*SIG – Special Interest Groups*) – защитники окружающей среды, организации местных сообществ, объединения производителей (гильдии и т.п.), профсоюзы, союзы потребителей, группы защиты прав потребителей и т.д.

П р и м е ч а н и е – Многие авторы подчеркивают важность взаимодействий со стейкхолдерами для современного бизнеса. Например, Ю. Жоли (признанный одним из 100 лучших СЕО в мире по версии журнала «*Harvard Business Review*») считает, что корпорации должны принимать во внимание отношения со всеми стейкхолдерами – сотрудниками, клиентами, поставщиками, представителями местных сообществ, а не только с акционерами [87].

Волнистая линия на рисунке 6 представляет экономическую границу системы взаимодействий по поводу формирования стоимости бизнеса. Конечно, эта граница является условной. Однако она помогает понять масштабы и структуру институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса. Система институциональных форм охватывает все пространство, включая экономическую границу. Это «строительный лес» [176], который необходим для

функционирования бизнеса и формирования его стоимости.

Период с середины XX века – третий этап институционализации процесса формирования стоимости бизнеса. Научно-техническая революция способствовала изменениям микро-, мезо-, макро- и мегапараметров процесса формирования стоимости бизнеса.

На базе информационно-коммуникационных и цифровых технологий происходит трансформация институционального каркаса рассматриваемого процесса. Формируемая на этом этапе стоимость бизнеса соответствует термину из теории стоимости Ю.М. Осипова «*послестоимость*» [185]. Изменение институционального каркаса на протяжении третьего периода будет рассмотрено частично в параграфе 2.2, а также в параграфе 2.3.

Таким образом, исследование этапов институционализации процесса формирования стоимости бизнеса позволяет сделать вывод о том, что теоретико-методологическая база институционального подхода позволяет получить результаты, совместимые с результатами, полученными иным способом. Так, выделены формы стоимости – *предстоимость* и *послестоимость*, которые рассматриваются в оригинальной теории теории стоимости, как трансцендентной и ноуменальной сущности любой экономики, Ю.М. Осипова.

После выделения этапов институционализации процесса формирования стоимости бизнеса логичным будет перейти к сквозному анализу факторов, которые влияют на институциональный каркас анализируемого процесса.

2.2 Факторы, влияющие на трансформацию институционального каркаса формирования стоимости бизнеса

Изменения в структуре институционального каркаса формирования стоимости бизнеса происходят под воздействием разных факторов, представленных на рисунке 7.



Источник: составлено автором.

Рисунок 7 – Факторы, влияющие на институциональный каркас формирования стоимости бизнеса

Фундаментальные изменения в структуре институционального каркаса формирования стоимости бизнеса, несомненно, происходят под воздействием технико-технологических факторов. Д. Норт неоднократно указывал на то, что знания и технологии со временем реализуются в структуре институтов [176]. Последние в свою очередь влияют на развитие бизнеса и формирование его стоимости. В общих чертах данный момент представлен в параграфе 2.1. Изменение институционального каркаса формирования стоимости бизнеса на основе цифровых технологий будет рассмотрено в параграфе 2.3. Влияние науки, техники и технологии на институциональный каркас осуществляется посредством других выделенных факторов.

Начнем описание факторов, влияющих на институциональный каркас формирования стоимости бизнеса, с *изменения товарных форм*. В данном случае основываемся на марксовом алгоритме исследования капиталистической системы. Во-первых, как утверждал К. Маркс, богатство капиталистических обществ рассматривается как «огромное скопление товаров». Отдельный товар является элементарной формой этого богатства. С этой фразы начинается первая глава первого тома «Капитала»

К. Маркса [141, с. 43]. Товар целесообразно считать логическим и историческим началом становления и развития рыночных форм и, соответственно, рыночных институтов. Во-вторых, в товаре проявляется целый спектр различных аспектов хозяйственного развития: развитие производительных сил, сдвиги в общественном разделении труда, усиление интеграционных процессов. В-третьих, на определенном этапе развития сам бизнес (или его структурные элементы) становится товаром – особым товаром.

В основе авторского видения лежит концепция эволюции товарных форм Э.Г. Кочетова [119]. Он выделяет укрупненные этапы эволюции товара как элементарной формы богатства. Эта эволюция происходит под воздействием развития производительных сил, в первую очередь технологий. Товарные формы трансформируются следующим образом: единичный товар → товар-группа → товар-объект → товар-программа (мегапроект).

Достаточно абстрактный алгоритм, разработанный Э.Г. Кочетовым, во-первых, позволяет выделить несколько типов бизнеса – однопродуктовый бизнес, многопродуктовый бизнес, бизнес, связанный с реализацией объектов «под ключ» и мегапроектов. Во-вторых, можно представить экономическую границу формирования стоимости каждого из них. В-третьих, появляется возможность описать некоторые характеристики институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса и их изменение на каждом этапе эволюции товарной формы.

Единичный товар является наиболее типичной, массовой и старейшей товарной формой. (Некоторые характеристики институционального оформления процесса формирования стоимости однопродуктового бизнеса были рассмотрены в параграфе 2.1 при анализе второго этапа институционализации).

Рост товарного ассортимента и увеличение комплементарных товаров (услуг) привели к формированию товара-группы. В XX веке реализация крупных объектов способствовала появлению товара-объекта. В конце

1970-х годов на основе новейших технологий появляется товар–программа, который в настоящее время представлен мегапроектами.

Примечание – Мегапроекты характеризуются высокой стоимостью (порядка 1 млрд долларов США и более), трудоемкостью, длительностью реализации (5-7 и более лет). Международными мегапроектами являются разработка и строительство международного экспериментального термоядерного реактора (страны Европейского Союза, США, Индия, Япония, Китай, Россия, Республика Корея), Проект геном человека (ученые США, Канады, Великобритании), «Перепись населения океана» /Census of Marine Life/ (2,7 тысячи исследователей из 80 стран).

Другим фактором изменения институционального каркаса процесса формирования стоимости, как товара, так и бизнеса в целом, являются *экономические процессы концентрации и централизации капитала и производства*. Развитие производства потребовало увеличения потоков материально-вещественных, трудовых и финансовых ресурсов. Для формирования стоимости единичного товара и в первую очередь товар-группы потребовались новые организационно-управленческие институциональные формы, которые позволили бы расширить экономическую границу бизнеса. Предприятия объединялись в партнерства, пулы или ринги, затем картели, синдикаты, тресты и концерны. На основе взаимного участия в акционерном капитале, а также посредством совместного владения ценными бумагами устанавливались тесные взаимосвязи промышленных и банковских компаний. По мере увеличения зависимости экономических субъектов друг от друга структура институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса становилась более сложной, способной реализовать выгоды от крупномасштабного капиталоемкого производства. При этом малые предприятия вписывались (более или менее эффективно) в сложную структуру взаимодействий. Экономические границы разных бизнесов соприкасались, пересекали друг друга, сталкивались.

Следующий фактор – *международные экономические отношения*. Институциональное оформление торговли «поверх политических границ»

описано Д. Нормом в X главе книги «Понимание процесса экономических изменений» [177]. Выход производственно-инвестиционных процессов за рамки национального государства, создание международных компаний, международная специализация и кооперирование производства, сотрудничество в разных хозяйственных областях значительно расширили и изменили не только процесс формирования стоимости бизнеса, но и его экономическую границу. Постепенно трансформировалась и структура его институционального каркаса.

У международных компаний, сначала международных трестов и концернов, а затем транснациональных и многонациональных компаний, разный институциональный каркас. Например, транснациональная компания функционирует в разных странах, но является собственностью граждан одной страны. Многонациональная компания функционирует в нескольких странах и имеет капитал, который принадлежит гражданам разных стран. В конце XX века стали использовать понятие «глобальная компания», капитал и сферы деятельности которой носят глобальный (общепланетарный) характер [55; 160].

Международные компании, осваивая заграничные территории, постепенно выводили экономические взаимодействия за национальные границы отдельных стран, способствуя трансформации экономических границ формирования стоимости бизнеса в экономические границы отдельных государств. Уже к началу XX века международные компании, как писал В.И. Ленин в книге «Империализм, как высшая стадия капитализма», формируя «сферы влияния», способствовали экономическому разделу мира [129, с. 370]. В.И. Ленин в своей работе «Развитие капитализма в России. Процесс образования внутреннего рынка для крупной промышленности» пишет, что учет только политической границы государства является «...слишком механическим решением» [130, с. 594].

Об экономических границах отдельных государств пишут представители российской школы геоэкономики (Э.Г. Кочетов [119],

Е.В. Сапир [209]). Экономическая граница государства, как институциональная структура, официально не оформлена. Ее нельзя найти на географических картах. Но она – реальна. По мнению Э.Г. Кочетова, это совокупность экономических отношений, включающая систему таможенной организации границы, внешние экономические балансы, а также валютные системы [119].

В приложении Б показано, что экономические границы государства как бы «расщепляют» единое хозяйственное пространство страны: у одних стран появляются анклавные («сгустки»), представляющие интересы иностранных экономических субъектов, а не собственной страны (фигура 5а). Одновременно у других стран формируются хозяйственное пространство, обращенное «вовне» (фигура 4а). В таких анклавах происходит конкурентное (а нередко и неконкурентное) столкновение национальных и иностранных институциональных форм. Подобная проблема была достаточно болезненной для российской экономики на рубеже XX и XXI веков [196].

Несомненно, экономическая граница формирования стоимости современного бизнеса непосредственно связана с экономической границей государства. Экономические границы государства в отличие от географических подвижны, размыты и трудноуловимы. Э.Г. Кочетов особое внимание обращает на блуждающий характер экономических границ, формируемых под воздействием многонациональных компаний [119].

Расширение экономических границ бизнеса (государства) приводит к появлению так называемых *сфер влияния, зон экономических интересов* той или иной компании (страны). Расширение экономической экспансии и воздействие той или иной компании (страны) на потоки товаров, услуг, капитала, рабочую силу, а также валютные курсы приводит к формированию *зон экономического влияния*. Все они имеют соответствующее институциональное оформление, как правило, неофициальное, основанное на силовом принуждении (политическом, экономическом, военном) и

навязывании чуждых убеждений, ценностей, правил и норм.

В настоящее время усиление экономических санкций развитых стран против России чрезвычайно актуализовали проблему формирования и изменения экономической границы как страны, так и процесса формирования стоимости российского бизнеса. С тем, как целенаправленно развитые страны (в первую очередь США) защищают зоны своих интересов и зоны своего влияния, мы сталкиваемся ежедневно.

Изменение экономической границы процесса формирования стоимости бизнеса происходит и на основе сочетания прямо противоположных процессов *интернализации и экстернализации*.

П р и м е ч а н и е – Интернализация (от англ. *internal* – внутренний) – замена отношений, сложившихся с внешними контрагентами, на внутренние. Экстернализация (от англ. *exterior* – внешний) – замена отношений, сложившихся во внутренней структуре экономического субъекта, внешними (опосредованными).

Оба названных процесса направлены на сокращение трансакционных издержек, связанных с взаимодействиями экономических субъектов. Концепция интернализации представлена в работах Р. Коуза [118], П. Баккли, М. Кассона [164]. Концепция экстернализации представлена К. Омаэ (*K. Ohmae*) [301].

В процессе интернализации происходит сокращение или устранение отрицательных внешних эффектов путем их превращения во внутренние. Процесс экстернализации направлен на сокращение как трансформационных, так и трансакционных издержек, связанных с функционированием экономических субъектов. Издержки снижаются не за счет включения отдельных видов деятельности во внутреннюю структуру экономического субъекта, а путем передачи отдельных операций независимым субъектам. Это перекладывание на других собственных трансформационных и трансакционных издержек.

Данные процессы осуществляются на основе заключения различных видов контрактов, как внутренних, так и межсубъектных. Они протекают на

различных уровнях экономической системы: микро-, макро-, мезо- и мегауровне. Например, с 1980-х годов в США крупные компании поддерживают так называемое «интрапренерство» или внутренне предпринимательство. Считается, что интрапренерство является достаточно эффективной формой реализации инновационной активности работников [261].

При интернализации перегруппировка взаимодействий внутри экономической границы бизнеса может привести к ее сжатию, расширению или может остаться неизменной. При экстернализации, скорее, происходит расширение экономической границы бизнеса. Это показали Г. Минс и Д. Шнайдер в своей книге «Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке» [158]. Для описания новой структуры они понятие «метакорпорация».

Метакорпорация, по словам Г. Минса и Д. Шнайдера, представляет собой сообщество добавленной стоимости, которое формируется на основе информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ). Головная компания старается сократить размер физического капитала и передать некоторые производственные и общие бизнес-процессы внешним структурам посредством *аутсорсинга (outsourcing)*. При этом компания никогда сохраняет за собой разработку продукта, продажи (прямое общение с клиентом) и обслуживание клиентов. Вокруг компании формируется сеть взаимодействий с изобретателями и разработчиками новых товаров, с потребителями, технологического обслуживания, обработки информации, учета, подбора и подготовки кадров [158]. Следовательно, рассматриваемый нами процесс, осуществляемый на основе ИКТ, протекает в рамках такого сообщества добавленной стоимости и очерчивается экономической границей метабизнеса. Соответственно, изменяется и сам институциональный каркас, и его структура, и соотношение формальных и неформальных институтов.

Экономические границы и бизнеса, и государств стали изменяться с 1950-х годов под влиянием интеграционных процессов. На каждом этапе

экономической интеграции – зона свободной торговли, общий рынок, организация экономического сотрудничества, валютный союз, экономический союз – происходят определенные изменения в институциональном каркасе формирования стоимости бизнеса.

П р и м е ч а н и е – Примером зоной свободной торговли являются НАФТА – Североамериканская зона свободной торговли; ЛАСТ – Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (1960-1980 гг.). МЕРКОСУР – это Южноамериканский общий рынок. АТЭС – Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества. Путь от Европейского объединения угля и стали (Бельгия, ФРГ, Нидерланды, Люксембург, Франция, Италия, 1951 г.) до экономического и политического объединения прошел Европейский Союз.

Развитие *международной специализации и кооперации* производства привели к формированию и углублению *международного разделения труда*. Первоначально данный термин фиксировал процесс разделения труда между отдельными странами. Однако в конце XX века этот термин уже отражал разделение труда, как между международными компаниями, так и внутри самих этих компаний [115]. Раньше межфирменные связи осуществлялись на основе обмена конечной продукцией, теперь – на основе обмена промежуточной продукцией.

В рамках международных (транснациональных, глобальных) компаний используют внутренние трансфертные цены. В них учитывается состояние рынка и экономики в стране, где расположено подразделение, острота конкуренции, уровень налогообложения, таможенные пошлины и нетарифные ограничения, валютный контроль, кратко- и долгосрочные цели фирмы по оптимизации общих результатов деятельности, достижению приемлемого уровня прибыльности, перераспределению финансовых средств. Таким образом, существенно изменился сам процесс формирования стоимости бизнеса, и, соответственно, изменился его институциональный каркас.

В качестве следующего фактора выделим экономических субъектов, которые активно воздействуют на экономические и неэкономические

процессы. Их нередко называют *актерами* или *стратегическими актерами* [177].

Достаточно долгое время, как показано выше, стратегическим актором было государство. Ф. Лист писал, что более развитые нации принимали меры, направленные на то, чтобы установить мануфактурную и торговую монополию и задержать поступательное движение менее развитых наций. Среди таких мер он выделил запрещение ввоза, ввозные пошлины, ограничение мореплавания, отпускные пошлины [133]. И. Валлерстайн в книге «Миросистемный анализ» указывает на многочисленные функции суверенного государства, которые непосредственно влияют на формирование экономической границы бизнеса [54].

Роль государства, как стратегического актора институциональной трансформации, сохраняется до сих пор. Она изменяется волнообразно. Д. Норт в своих работах рассматривает и возрастание роли государства в наиболее сложные периоды, и «уход в тень» отдельных элементов государственного регулирования при нормализации внутренней и внешней обстановки [177].

Примерно с середины XIX века систематическое соединение производства с наукой привело к тому, что стратегическим актором трансформации институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса стали крупные компании [177]. Наиболее ярко это проявилось в процессе осуществления мегапроектов (товара–программы). На основе сознательного выбора хозяйствующие субъекты (национальные и/или международные) объединяются в стратегические союзы, альянсы при активном участии государственных институтов. Компания-лидер берет на себя функции координации информационно-сетевых взаимосвязей между всеми участниками единого процесса создания продукта и его доведения до потребителя.

В XX веке активными (или менее активными) актерами институциональной трансформации стали многосторонние международные

организации – Организация объединенных наций (далее – ООН), Международный валютный фонд, группа Всемирного банка, ЮНЕСКО, Международная организация труда, Всемирная торговая организация.

Выделим еще один фактор, способствующий трансформации институционального каркаса процесса формирования стоимости современного бизнеса. Это так называемая территориальная близость.

Географический фактор социально-экономического развития традиционно выделяется в экономической литературе. Ф. Лист писал, что страны, расположенные в разных географических условиях (близко или далеко относительно экватора), по-разному предрасположены к развитию фабрично-заводской промышленности [133, с. 34].

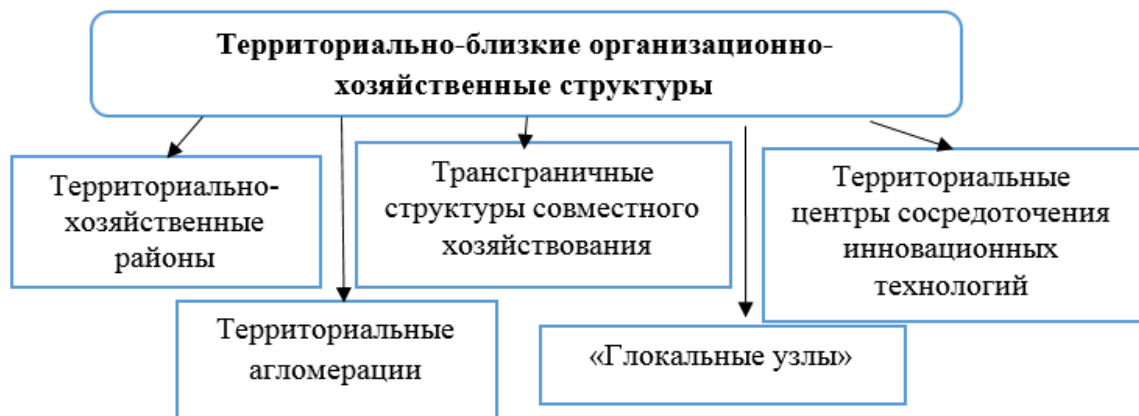
Под территориальной близостью мы рассматриваем топографическую близость экономических субъектов. Между близкими территориями (пограничными, близкорасположенными, сопредельными территориями) устанавливаются более тесные взаимные связи, увеличиваются потоки информации и других ресурсов, а также скорость их распространения [74].

Территориальная близость может создаваться искусственно на основе развитой инфраструктуры – транспортной, энергетической и на современном этапе – коммуникационной. На важную роль транспортной инфраструктуры (речной, дорожной, в том числе железной, морской) в социально-экономическом развитии обращали внимание как российские (К.И. Арсеньев, М.П. Павлович-Вельтман, И.И. Степанов-Скворцов, Н.И. Бухарин [67] и другие), так и западные исследователи (Д. Норт, Ф. Лист и другие).

У бизнеса в подобных условиях появляется больше возможностей для развития. Данный момент раскрыл французский представитель институционально–социологического направления Ф. Перру. В своей теории «полюсов экономического роста» он показывает, что сосредоточение экономических взаимосвязей вокруг отдельных предприятий формирует мощный потенциал роста с высокой способностью к нововведениям. Вокруг

лидера формируется зона распространения эффектов развития [195]. Несомненно, такие «силовые поля», созданные экономическими субъектами, их взаимными связями и действиями влияют на процесс формирования стоимости бизнеса. Подобные «силовые поля» могут как способствовать, так и тормозить развитие бизнеса. Эффективность воздействия «силовых полей» зависит от того, как пишет Д. Норт, каким образом культура и местный опыт порождают различного рода институты и системы убеждений, способные использовать выгоды от подобного взаимодействия [176, с. 308].

Е.В. Сапир (представитель российской геоэкономической школы) провела анализ организационно-хозяйственных структур, основанных на территориальной близости, виды которых представлены на рисунке 8.



Источник: составлено автором по материалам [209].

Рисунок 8 – Территориально-близкие организационно-хозяйственные структуры мировой экономики

На рисунке 8 показаны не все выделенные Е.В. Сапир типы территориально-близких организационно-хозяйственных структур мировой экономики. Отсутствуют «теневые» структуры и неконтролируемые или слабо контролируемые этно-экономические структуры (например, чайна-тауны) [209].

Несомненно, выделение теневых структур является важным. Согласно подсчетам Международной ассоциации дипломированных сертифицированных бухгалтеров, доля теневой экономики в глобальном

ВВП в 2016 году составила 22,66 % [139]. В основе формирования теневых структур лежит отнюдь не территориальная близость. Скорее, лакуны (провалы) институционального оформления системы мирохозяйственных взаимодействий становятся основой для возникновения таких структур. Поэтому на рисунке 8 они не выделены.

В территориально-близких организационно-хозяйственных структурах имеет место гармонизация (относительная) неформальных и формальных норм и правил. Соответственно, институциональный каркас формирования стоимости бизнеса приобретает определенную специфику.

К территориально-близким организационно-хозяйственным структурам относятся *особые экономические зоны* с различными преференциями (налоговыми, таможенными, административными), *индустриальные районы* (Эмилия–Романья в Италии, Каталония в Испании), территориальные *центры сосредоточения инновационных технологий* (техногенные долины, интеллектуальная долина, технополисы, регионы науки, технотрассы, технопарки), территориальные кластеры [209].

«Глокальный» узел представляет собой сосредоточение международных связей на ограниченной территории, например глокальный узел Штутгарт, Пьюдонг (г. Шанхай, КНР) [209].

Территориальные агломерации в настоящее время рассматриваются как эффективная среда развития бизнеса, воспроизводства человеческого капитала, интеграции науки и образования, сохранения и преумножения культурного наследия [249; 290].

Выделим еще одну достаточно «размытую» структуру, которая не могла быть указана на рисунке 8. Это этнические общины (индийцев, китайцев и других), которые основаны на семейно-родственных отношениях, традициях, приверженности клановым ценностям и имеют высокую степень территориального рассредоточения. Их члены нередко помогают своим сородичам в налаживании деловых коммуникаций. Например, индийские руководители американских компаний часто лоббируют интересы своих

соотечественников при распределении заказов на оффшорное программирование. Менеджеры-китайцы тайваньского или сингапурского происхождения помогают своим соотечественникам создавать компании на Тайване и в Китае [209]. Следовательно, в институциональном каркасе процесса формирования стоимости бизнеса, связанного с этническими общинами, важное место занимают неформальные институты.

Итак, непрерывный поиск эффективных способов ведения бизнеса и постоянное внесение изменений в поведение компании (фирмы) становятся, по словам М. Портера, обязательным элементом ее общей стратегии [202, с. 625]. Соответственно, изменяется институциональный каркас процесса формирования стоимости современного бизнеса.

Для того чтобы завершить беглый анализ факторов, которые воздействуют на трансформацию институционального каркаса процесса формирования стоимости современного бизнеса, воспользуемся образными моделями М. Портера, Дж.П. Вумека и Д.Т. Джонса, а также К.М. Кристенсена.

Процесс формирования стоимости бизнеса на втором этапе его институционализации можно описать посредством «цепочки создания ценности (стоимости)» (М. Портер) [202]. Соответственно, экономическая граница бизнеса охватывала экономические взаимодействия в рамках этой цепочки.

Примечание – Помимо понятия «цепочка ценности», которое ввел в научный оборот М. Портер, в экономической литературе также используются понятия «цепочки поставок», «продуктовые цепочки».

В последнюю четверть XX века экономическая граница бизнеса охватывает уже «поток создания ценности» (Дж.П. Вумек и Д.Т. Джонс) [63]. Это Понятие «поток создания ценности», к сожалению, редко используется в экономической литературе. Оно очень точно характеризует сложившуюся бизнес-практику. На основе информационно-аналитической системы *Bloomberg* проанализирован «поток» поставщиков компании

Exxon Mobil Corporation и представлен в приложении В. Как видно из приложения В, у одних компаний больше уровней поставок (например, *Plains All American Pipeline* – продажа нефти, сжиженной нефти и газа, хранения природного газа), у других – меньше (*NSK Ltd* /Япония/ - производство технологической продукции).

П р и м е ч а н и е – Как показано в приложении В, у компании *Exxon Mobil Corporation* 104 поставщика. Из них произвольно была выбрана компания *Flur Corporation*. У этой компании 29 поставщиков, из которых была выбрана компания *Flowsolve Corporation*. У нее 8 поставщиков, из которых произвольно выбрана компания *CiR Corporation International Inc.* У нее поставщиков не оказалось.

В условиях информационно-коммуникационных технологий экономическая граница бизнеса охватывает уже «сеть создания ценности» (К.М. Кристенсен [121]). Процесс формирования стоимости бизнеса в настоящее время представлен сетевыми взаимодействиями, осуществляемыми на основе цифровых технологий.

Примером сети создания ценности является разработка и реализация мегапроектов. Разнообразные экономические субъекты, работающие в различных сферах деятельности, в том числе науке, образовании, страховании, юридической, втянуты в многопараметрические взаимодействия по поводу формирования стоимости современного бизнеса. Как подчеркивает Э.Г. Кочетов, нередко на первый план выходят отнюдь не экономические интересы участвующих сторон. Товар-программа (мегапроект) явно или неявно приобретает характер военно-политической сделки, скрытой под экономической оболочкой [119].

Доминирование крупных акторов в сети создания ценности приводит к непрозрачным взаимодействиям между экономическими субъектами. Как пишут авторы доклада ЮНКТАД о торговле и развитии «Власть, платформы и иллюзии свободной торговли» (2018 г.), «...тревожный дух монополии» искажает результаты торговых отношений [306].

Проведенный в параграфе 2.2 анализ факторов, которые воздействуют на трансформацию институционального каркаса процесса формирования

стоимости современного бизнеса (изменение товарных форм, технико-технологические изменения, специализация и кооперирование производства, концентрация и централизация производства и капитала, процессы интернализации и экстернализации, международные экономические отношения, территориальная близость экономических субъектов, действия стратегических экономических субъектов–акторов), показал следующее. Трансформация институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса происходит в направлении от точечных институциональных форм *предстоимости протобизнеса* в закрытой системе взаимодействий к постепенному созданию институционального каркаса «цепочки создания ценности (стоимости)», затем – к созданию институционального каркаса «потока создания ценности (стоимости)» и к созданию институционального каркаса «сети создания ценности».

В настоящее время происходит трансформация институционального каркаса формирования стоимости современного бизнеса на основе информационно-коммуникационных и цифровых технологий. Логичным будет перейти к исследованию специфики этого процесса.

2.3 Институциональный каркас процесса формирования стоимости бизнеса на основе информационно-коммуникационных и цифровых технологий

Широкое использование ИКТ и их объединение в единую информационно-коммуникационную сеть (например, Интернет) способствовали изменению процесса формирования стоимости бизнеса. Была создана информационно-коммуникационная среда, в которой наблюдался «взрыв» новых сфер деятельности: е-коммерция, е-банкинг, е-реклама, е-маркетинг.

Эти изменения активно изучались в 1990-х–начале 2000-х годов [31; 124; 126]. Обращает на себя внимание тот факт, что в экономической литературе начался новый этап поиска субстанции стоимости. При этом

поиск нового научного подхода к исследованию процесса формирования стоимости осуществлялся в противовес затратному подходу. В первую очередь акцентировалась нематериальная основа стоимости. Наиболее ярко данный момент представлен в монографии А. Горца «Нематериальное. Знание, стоимость и капитал», в которой автор рассуждает о кризисе понятия «стоимость» [71]. При этом поведенческий и институциональный подходы, рассмотренные в первой главе диссертации, оказались мало востребованными. В данном случае сказались доминировавшие убеждения и отсутствие исторического опыта, который подготовил бы исследователей к новой реальности.

Российские и зарубежные авторы (Р.М. Нижегородцев, О.Н. Антипина, М. Кастельс) указывают на информационную природу стоимости. Так, Р.М. Нижегородцев пишет, что товар следует рассматривать как сгусток (запас) информации, поскольку «... информация в самом широком смысле этого слова есть всеобщее, универсальное свойство всех вещей, выражающее характер и степень их упорядоченности» [168, с. 17].

Рассмотренные в первой главе поведенческий и институциональный подходы к исследованию процесса формирования стоимости бизнеса позволяют описать многопараметрический характер происходивших изменений. На исследовательский потенциал поведенческих предпосылок обращал внимание Д. Норт [177, с. 36-37].

Во-первых, новые характеристики процесса формирования стоимости бизнеса связаны с воплощением новых знаний, то есть с *интеллектуализацией* и товара, и бизнеса в целом. Так, Т. Сакайя в своей статье «Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего» пишет, что товар воплощает знания и отражает коллективную мудрость тех, кто связан с фирмой, изготовившей продукцию [170]. Т. Сакайя очень образно описал стоимость, созданную знанием: она «...подобна падающей звезде, которая горит ярко лишь в те мгновения, когда проходит через пространство социальных обстоятельств и субъективных факторов, позволяющих ей

светить ярче других» [170, с. 365].

Во-вторых, объекты обезличенного обмена не всегда можно осязать, например неимущественные права – опционы, права (квоты) на выброс вредных веществ, вылов рыбы, использование воздушного и водного бассейнов, диапазонов радиочастот, распространение телевизионных сигналов и другое.

В-третьих, происходит *виртуализация* товара, рынка, бизнеса. [97; 207].

П р и м е ч а н и е – *Virtualis* (лат.) – возможный, вероятный, неявный, скрытый, подразумевающийся, кажущийся, ирреальный. Человек, используя ИКТ, имеет дело не с реальными объектами, а с их отражениями, символами.

В информационно-коммуникационной среде имеет место формирование виртуальных сетей – временных, целевых для выполнения отдельных задач и проектов, долгосрочных сетевых пулов, междисциплинарных сетей знаний.

Создается как бы два пространства для взаимодействий экономических субъектов – реальное и виртуальное. Соответственно, единый процесс формирования стоимости бизнеса как бы разделяется на два взаимосвязанных подпроцесса, один из которых осуществляется в реальном мире, а другой – в виртуальном – информационно-коммуникационной среде. Расширяются возможности участия во втором подпроцессе все новых экономических субъектов. Институты, структурирующие, координирующие, регулирующие два вида взаимосвязанных экономических взаимодействий – реальных и виртуальных, не всегда нейтральны относительно друг друга.

В-четвертых, при исследовании неосязаемых объектов обезличенного обмена широко используется концепция *ожидаемой полезности* [257; 267]. Как подчеркивают Е. Войниканис и М. Якушев, именно ожидания экономических субъектов, участвующих в информационно-коммуникационных взаимодействиях, определяют результат этих взаимодействий [59, с. 32].

Ожидание пользы от товара (определенной комбинации качества, обслуживания и цены), по мнению гуру маркетинга Ф. Котлера, есть ценность товара. Ф. Котлер проанализировал высказывания руководителей, а также формулировки миссий крупнейших компаний. Он пришел к выводу, что способность компании предоставлять ценность своим клиентам тесно связана с ее способностью удовлетворять сотрудников и других участников бизнеса [116, с. 205-206].

Примечание – Ф. Котлер приводит пример компания *McDonald's*, которая сначала утверждала, что работает в бизнесе быстрого питания, позднее – в бизнесе быстрого обслуживания, а в начале 2000-х годов называет свой бизнес «бизнесом ценности» [116, с. 205-206].

Следовательно, при исследовании информационно-коммуникационной среды бизнеса происходит интеграция затратного подхода и субъективных оценок экономических субъектов. Поэтому целесообразно говорить не столько о стоимости бизнеса, сколько о его ценности – *экономической ценности*. В подтверждение данного вывода можно привести исследование К. Скиннера ценностей, создаваемых в интернет-среде [212]. Учитывая такое понимание категорий «стоимость» и «ценность», становится ясным, почему Дж.П. Вумек и Д.Т. Джонс [63], а также К.М. Кристенсен [121] используют понятие ценность, а не стоимость – «поток создания ценности», «сеть создания ценности».

Таким образом, процесс формирования стоимости современного бизнеса в информационно-коммуникационной среде есть процесс вменения стоимости и ее превращения в ложную социальную стоимость. Многие исследователи (О.Н. Антипина [33], Г.А. Родина [207]) указывают на символический характер понятия «стоимость». Следовательно, подтвердился вывод, сделанный нами в параграфе 1.2, о том, что категория «стоимость» представляет собой когнитивный образ, «мыслеобраз», как пишет Ю.М. Осипов [186, с.16]. И это действительно есть «*послестоимость*» в терминологии Ю.М. Осипова [185].

Трансформация институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса, осуществляемого на основе ИКТ, происходит в направлении институционального оформления «сети создания ценности».

Особенности сетевой организации хозяйственной деятельности раскрыты в многочисленных публикациях российских [182], и зарубежных исследователей [69]. Достаточно подробно данный момент рассмотрен в статье автора «Сетевые взаимодействия как фактор формирования стоимости современного бизнеса» [87]. Как показал А.Н. Олейник, различные сетевые структуры – община, клика, клан, клиента, дистрикт, кластер, проект, стратегический альянс, кэйрецу – имеют определенное институциональное оформление, в котором доминируют локальные или универсальные нормы и правила. Многие сетевые структуры функционируют по своим локальным правилам, которые нередко более значимы по сравнению с универсальными нормами и правилами. Также в рамках той или иной сети приняты свои собственные групповые (локальные) этические (моральные) нормы.

Развитие цифровых технологий (*digital technology* – технологий создания, обработки, обмена и передачи информации) привело к появлению и развитию новой модели процесса формирования стоимости бизнеса – так называемых цифровых экосистем.

Интерпретация понятия «экосистема» применительно к совокупности экономических субъектов была впервые введена в оборот Дж.Ф. Муром [296]. Он определил экосистему как «экономическое сообщество, поддерживаемое базисом из взаимодействующих организаций и отдельных лиц» [297].

В экономической литературе представлены разные определения понятие «экосистема». Для данного исследования важным является два его аспекта – технологический и социально-экономический [148; 192]. В докладе Банка России, посвященного развитию экосистем в отечественной экономике, зафиксировано, что единая автоматизированная платформа объединяет все сервисы / продукты экосистемы [273]. В. Месропян [163],

А. Березной [43]. К. Скиннер рассматривают экосистему цифровой платформы как новую модель создания стоимости [212]. В приложении Г представлены сравнительные характеристики процессов формирования стоимости бизнеса в условиях индустриальных и цифровых технологий.

Вменение стоимости современного бизнеса происходит на основе цифровых платформ, которые представляют собой открытую инфраструктуру для взаимодействия между производителями и потребителями, как показано на рисунке 9. Основной задачей платформ является бесшовный переход между разными группами сервисов одной экосистемы. В результате происходит снижение транзакционных издержек и рост стоимости бизнеса. Платформа позволяет решать проблему кооперации (привлечение партнеров) и координации (продвижение продуктов/услуг).



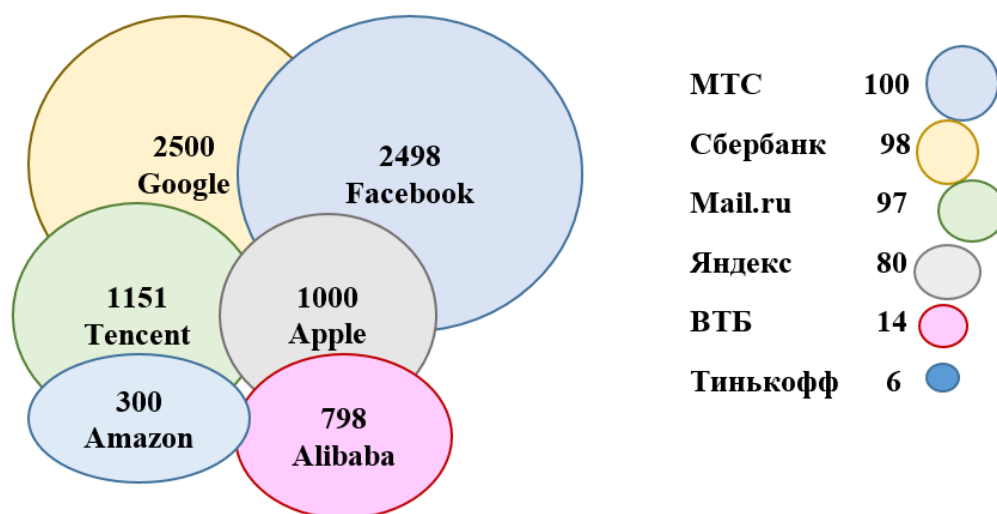
Источник: составлено автором по материалам [134].
Рисунок – 9 Участники цифровой экосистемы

В соответствии с рисунком 9, организатор-собственник владеет ядром (базовым продуктом платформы) платформы и координирует процесс взаимодействия между участниками. Таким ядром может быть либо товар, либо группа товаров (как у компании *Apple*), для которого остальные участники развивают сервисы или делают дополняющие, интегрированные с ним товары (модули). Часто ядро платформы представляет собой программный продукт. Так, в платформе компании «1С» ядром является

программа «1С: предприятие», на базе которой участники платформы могут разрабатывать дополнительные сервисы, модули, адаптировать этот продукт для разных сфер деятельности – торговли, образования [122].

Именно сетевое сообщество пользователей, формируемое вокруг цифровой платформы, продуцирует сетевой эффект.

Таким образом, чем больше пользователей, тем ценнее платформа. Она привлекает больше новых участников, что в свою очередь повышает ценность платформы. Самые дорогие компании в мире (*Alibaba, Amazon, Google, Facebook* и другие) примерно с 2010 года создают свои ключевые продукты, сервисы, ценность для клиентов на платформах, позволяющим участникам сети создания ценности взаимодействовать друг с другом. Клиентская база иностранных и российских организаций, развивающих экосистемы, представлена на рисунке 10.



Источник: составлено автором по материалам [273].

Рисунок 10 – Клиентская база иностранных и российских организаций, развивающих экосистемы, млн чел., 2021 г.

На основе цифровых платформ происходит быстрое развитие бизнеса. Традиционные лидеры рейтинга *S&P 500* выстраивали свои глобальные империи десятилетиями. Компании *Airbnb* удалось в течении семи лет закрепиться на рынках аренды туристического жилья 35 тыс. городов, расположенных в 191 стране мира. В 2015 году *Airbnb* опередила

крупнейшую в мире гостиничную сеть *Marriott*, которой потребовалось более 80 лет для приобретения более 4 тыс. отелей в 120 странах [43, с. 8]. Совокупная численность занятых компаний – участниц цифровых платформ к 2015 исчислялась миллионами занятых (не менее 1,3 млн чел. непосредственно занятых и миллионы на неформализованной основе) [286]. Некоторые исследователи утверждают, что цифровые платформы трансформируют всю современную хозяйственную систему [192; 286].

Исследователи выделяют несколько моделей вменения стоимости, представленных в таблице 2, которые реализуются на разных цифровых платформах - от продажи рекламного пространства (*Facebook* или *Google*) до взимания процентов от стоимости совершенных транзакций (*Airbnb* и *Uber*).

Таблица 2 – Модели вменения стоимости на основе цифровых платформ

Модель	Характеристики
Бесплатная	Платформа предлагает бесплатные услуги, платный рекламный контент (<i>Facebook, Google, Yandex Market</i>)
Условно бесплатная	Платформа предлагает бесплатные услуги в базовой версии, пользователь платит за расширенный функционал (<i>Yandex Музыка</i>)
Взимание комиссии	Взимание комиссии за пользование (транзакции) платформой (<i>Airbnb, Uber, eBay</i>)
Оплата доступа	Плата за доступ к информации на платформе (<i>Science Direct, электронные СМИ</i>)
Дифференцированная оплата доступа	Предоставление льгот для отдельных категорий участников платформ, во взаимодействии с которыми заинтересованы другие участники, вносящие полную стоимость оплаты (сайты знакомств)

Источник: составлено автором по материалам [163].

В сети создания стоимости на основе цифровых технологий формируется ценность, например в виде доступа к создаваемым в рамках платформы благам, сообществам, рынкам, сервисам. Поскольку указанные ценности могут существовать только в рамках цифровой платформы, они являются источником добавленной стоимости, формируемой платформой.

В процессе вменения стоимости бизнеса участвуют провайдеры, поставщики, посредники, партнеры по сбыту и продвижению. С их помощью

решаются задачи продвижения и сбыта, обучения и консалтинга, сертификации, логистики, приема платежей. Так, цифровая платформа может создать собственную платежную систему, как, например, компания *Alibaba*, или воспользоваться услугами своих провайдеров, как «1С», или даже других платформ, как *Amazon*. Именно развитая сеть независимых партнеров компании «1С» (вместе с разработчиками их более 10 тысяч) позволила ей обслуживать более миллиона потребителей в 25 странах [122].

Важная роль в процессе вменения стоимости современного бизнеса принадлежит потребителям как участникам цифровой экосистемы. Платформа привлекает их тем, что предоставляет наряду с обычными товарами или услугами некую дополнительную ценность, недоступную вне платформы. Эта ценность, как правило, связана с удобством доступа, возможностью широкого выбора, гарантией актуальности продукта [122].

В экосистеме, основанной на цифровой платформе, конечный потребитель (индивидуум) становится активным субъектом вменения стоимости бизнеса. В результате меняются общественные и индивидуальные ценности, образ жизни, формы коммуникации и социализации. Потребители создают рекламу и распространяют информацию о товаре/услуге. Вокруг тематических сайтов (сайтов автомобилистов, поклонников той или иной марки продукта, экстремальных туристов, кулинаров и т.д.) формируются группы продвинутых потребителей – экспертов, которые предлагают идеи по усовершенствованию товара. Компания-платформа нередко распоряжается не только собственными активами, но и помещениями, а также активами самого потребителя (*Airbnb, Uber*). Ч. Андерсон пишет, что появился новый тип потребителей – «создателей», которые проектируют и тиражируют новые товары. Они делятся своими достижениями в социальных сетях. Посылают свои наработки производственным компаниям [281]. Также широкое участие пользователей в тех или иных цифровых экосистемах создает условия для реализации краудсорсинговых проектов и краудфандинговых акций.

Компании ищут способы соединения двух подпроцессов

формирования стоимости современного бизнеса – виртуального и реального – на основе цифровых платформ. Кай-фу Ли пишет, неучастие в данных процессах того или иного экономического субъекта равносильно выпадению (исключению) из потока жизнедеятельности. Компании-платформы, используя потенциал своей экосистемы, стараются работать на опережение и проектировать будущие трансформации [132].

Институциональный каркас процесса формирования стоимости бизнеса, основанного на цифровых технологиях, представлен качественно разнообразными элементами. Взаимодействия в сети Интернет регулируются как формальными, так и не формальными нормами. Многочисленные организационно-технические протоколы, регламенты и стандарты дополняются сетевыми традициями, корпоративными правилами, принципами общественного самоуправления.

Нормы и правила взаимодействия между собственником платформы и пользователем регламентируются пользовательским соглашением. Данный документ является по своей правовой природе договором присоединения, и в них можно найти условия, отчасти ограничивающие права пользователей. Например, в пользовательском соглашении *eBay* зафиксированы следующие условия: «Вы согласны с тем, что, за исключением ситуаций, относящихся к юрисдикции федерального законодательства, это Пользовательское соглашение и любой конфликт, возникший между вами и *eBay*, регулируется законами штата Юта, США, без учета норм коллизионного права, за исключением ситуаций, когда в настоящем Пользовательском соглашении указано иное» [25].

Собственник платформы определяет правила ее работы, используя технические сетевые стандарты (протоколы, коды и пр.), устанавливает нормы и правила поведения участников, порядок распределения совместно создаваемых доходов. Протоколы регулируют работу с прикладным программным интерфейсом (*API*), через который разработчики получают доступ к ядру платформы. В рамках правил устанавливается степень

открытости платформы – собственник определяет, кого пускать на платформу и на каких условиях. Так, в некоторых платформах (Яндекс, *Google*, «2ГИС») можно использовать продукты без согласования с собственником, то есть они находятся в открытом доступе. Нередко доступ может быть ограничен. Собственниками платформ устанавливаются нормы и правила поведения участников, порядок распределения совместно создаваемых доходов. Правила работы платформы тесно связаны с монетизацией ее деятельности.

Отсюда, возникает внутреннее противоречие функционирования экосистемы. С одной стороны, производители и потребители должны легко попадать на платформу и совершать операции, с другой – платформа должна предотвращать нежелательное поведение и следить за тем, как быстро и успешно пользователи находят искомое. Нередко данное противоречие становится трудно разрешимым [148]. Соответственно, возникает проблема устойчивости подобных экосистем [192].

В настоящее время понятие «цифровая экосистема» в большинстве стран пока является скорее неформальным. Чаще всего, государства в лице регуляторов выделяют некоторые признаки, позволяющие сформировать представление об этих объектах. Однако этого недостаточно для того, чтобы чётко определить правила их работы. В разных странах понятие экосистемы, представленное в таблице 3, варьирует от совокупности объектов, осуществляющих деятельность при помощи цифровых технологий, до включения в него инфраструктуры и правил использования цифровых технологий.

Таблица 3 – Понятие «цифровая экосистема» в нормативно-правовых актах мира

Страна	Документ	Подходы к определению цифровых экосистем
1	2	3
ЕС	Digital Services Act, Digital Markets Act, GDPR	Платформы, участники платформ – поставщики и потребители услуг, «гейткиперы»

Продолжение таблицы 3

1	2	3
Великобритания	Assessing the UK's Regional Digital Ecosystems	Субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность с использованием цифровых технологий, в т.ч. «гейткиперы» - платформы, которые могут действовать как частные регуляторы и могут ограничивать связь между бизнесом и потребителями. Наличие или отсутствие условий для осуществления этой деятельности и их характер обуславливают эффективность всей цифровой экосистемы
США	USAID Digital Strategy 2020-2024, USAID Digital Ecosystems Framework, Platform Accountability and Transparency Act	Инфраструктурные (доступ к сети «Интернет»), регулирующие (правовые основы использования сети «Интернет»), содержательные (цифровые технологии, используемые для предоставления товаров и услуг) компоненты. Связующие звенья - кибербезопасность, вовлеченность, новые технологии
КНР	Guidelines for Classification and Grading of Internet Platforms, Guidelines for Implementing Subject Responsibilities on Internet Platforms	Платформы, операторы платформ, участники (пользователи) платформ

Источник: составлено автором по материалам [261].

Широкое использование цифровых технологий обусловило необходимость пересмотра должностных инструкций компаний, которые учитывали бы новые цифровые компетенции. Как пишет Т. Смит, произошло существенное размывание должностных обязанностей и границ между отделами и командами. Новые цифровые компетенции требуют нового порядка распределения индивидуальных задач между сотрудниками [218].

Традиционные должности трансформируются в сторону мультифункциональности. Сотрудники вынуждены постоянно повышать квалификацию под возникающие задачи. Наблюдается тенденция перехода компетенций в роль навыков. Так, владение языком программирования зачастую появляется в описании вакансий наряду со знанием иностранного языка. Наиболее востребованы в цифровой сфере компетенции по обработке, хранению и защите информации. Неуклонно растет спрос на работу с базами

данных, что подтверждено данными приложения Д. Совершенствование существующих и появление новых программных продуктов разной направленности влечет за собой рост спроса на специалистов, обладающих не только компетенцией разработчика, но и управленческими навыками (управление проектами) [259]. Использование старых должностных инструкций в условиях применения цифровых технологий способствует росту масштабов оппортунистического поведения. В рамках модели принципал-агент к асимметрии информации добавилась асимметрия цифровых компетенций. Появились неспецифицированные взаимодействия по поводу формирования стоимости современного бизнеса, которые постепенно превращаются в мощные неформальные организационно-управленческие институты.

Выделенные этапы и факторы, повлиявшие на институционализацию процесса формирования стоимости современного бизнеса, позволили показать нелинейность и неопределенность процесса формирования стоимости бизнеса, основанного на информационно-коммуникационных и цифровых технологиях. В силу этого имеет место незавершенность создания целостного институционального каркаса. Наблюдается частичная несогласованность и разобщенность отдельных его элементов. Формируется особая организационно-управленческая структура – цифровая экосистема, институциональное оформление которой находится в зачаточном виде.

В целях блокировки возрастающей роли неспецифицированных взаимодействий целесообразно расширить область спецификации экономических взаимодействий, осуществляемых в рамках трансформации институционального каркаса процесса формирования стоимости современного бизнеса, не ограничиваясь взаимодействиями по передаче прав собственности.

Институциональному каркасу формирования стоимости современного бизнеса присуща внутренняя противоречивость. Во-первых, институты, структурирующие, координирующие, регулирующие два вида

взаимосвязанных экономических взаимодействий – реальных и виртуальных, не всегда нейтральны относительно друг друга. Во-вторых, структура институционального каркаса формирования стоимости современного бизнеса включает в себя элементы институционального оформления «цепочки создания стоимости», «потока создания ценности» и «сети создания ценности», которые могут пересекаться, сталкиваться, конфликтовать и даже вытеснять друг друга, что, в конечном счете, может привести к его частичному (или полному) разрушению. Поэтому требуется разработка и согласование компромиссных решений на всех уровнях экономических взаимодействий.

Выделение этапов и факторов, влияющих на институционализацию процесса формирования стоимости бизнеса, позволяет перейти к следующему этапу исследования. Целесообразно рассмотреть проблемы и перспективы развития этого процесса в современных условиях. Также желательно подтвердить (или опровергнуть) теоретические положения, выдвинутые в первой и второй главах. Эти вопросы будут рассмотрены в третьей главе.

Глава 3

Проблемы и перспективы институционализации процесса формирования стоимости современного бизнеса

Верификация авторских теоретических положений об институциональном каркасе процесса формирования стоимости бизнеса, изложенных в первой и второй главах, затруднена из-за чрезвычайно многогранного и обширного теоретического и практического материала. Поэтому целесообразно редуцировать проблемную область исследования с тем, чтобы продемонстрировать проблемы, с которыми сталкиваются ученые и практики при определении стоимости современного бизнеса.

3.1 Подходы к определению стоимости современного бизнеса

Процесс формирования стоимости современного бизнеса можно структурировать по разным основаниям: по этапам жизненного цикла бизнеса (зарождение, становление, расцвет и другое); по этапам процесса вменения стоимости; по бизнес-процессам (основным и дополнительным); по внутренним и внешним взаимодействиям и т.д. Каждый структурный элемент единого процесса институционально оформлен. Для научных и/или практических целей каждый из них может быть выделен как самостоятельный объект исследования при абстрагировании от всех остальных структурных элементов.

В силу объективных и субъективных факторов этап определения стоимости бизнеса обособился от всего процесса формирования стоимости бизнеса. Знание стоимости бизнеса необходимо для проведения сделок с ним, имуществом, решения вопросов ипотечного кредитования, страхования, налогообложения и других целей. В экономической литературе именно этот этап единого процесса оказался наиболее обстоятельно представленным.

Зафиксировать четко целостный процесс формирования стоимости

современного бизнеса затруднительно из-за того, что, во-первых, формируемая стоимость бизнеса является превращенной формой стоимости особого товара, которая искажает сущностные отношения. Этот момент неявно присутствует в исследованиях профессионалов [140, с. 6], а также в Международном стандарте оценки-2011 (далее – МСО-2011), где зафиксировано, что оценщик работает не с самой стоимостью, а с *показателями стоимости* [151]. Во-вторых, как показано в первой главе, формирование стоимости бизнеса есть вменение стоимости на всех этапах жизненного цикла бизнеса. В-третьих, экономическая граница формирования стоимости современного бизнеса размыта, подвижна и трудноуловима.

Редуцируем проблемную область исследования с тем, чтобы продемонстрировать проблемы, с которыми сталкиваются ученые и практики при определении стоимости современного бизнеса. Необходимость декомпозиции исследуемого процесса и редукции проблемной области также обусловлена задачей верификации авторских теоретических положений об институциональном каркасе процесса формирования стоимости бизнеса, изложенные в первой и второй главах.

Как показано в параграфе 2.3, процесс формирования стоимости современного бизнеса, основанного на информационно-коммуникационных и цифровых технологиях, становится все более неопределенным в том смысле, что традиционные научные подходы оказываются несостоятельными.

Так, возможности ИКТ возрастали экспоненциально, в то время как их стоимость снижалась. Например, в 1985 г. стоимость передачи 45 млн бит информации в секунду в расчете на один километр оптоволоконной линии связи составляла почти 100 долл. В 1997 г. передача объема информации в 1000 раз большей стала обходиться всего лишь 0,05 цента [250, с. 14].

Не существует научной основы, как подчеркивает Дж. Ходжсон, определения цены знаний «... по причине органически присущей им разнородности» [256, с. 37]. Воспользуемся образом, предложенном

Т. Сакайя. Стоимость современного бизнеса, как ложная социальная стоимость, «...подобна падающей звезде, которая горит ярко лишь в те мгновения, когда проходит через пространство социальных обстоятельств и субъективных факторов, позволяющих ей светить ярче других» [170, с. 365].

При определении стоимости современного бизнеса требуется знать будущую ценность данного уникального товара. А она зависит от различных факторов, как объективных, так и субъективных. Так, следует учитывать альтернативные издержки покупателя, которые связаны с конкретными психологическими чертами экономического субъекта, реакцией конкурентов, ожиданиями потребителей и т.д. Учитываются конъюнктурные тренды, престиж и репутация бренда, базы клиентов и поставщиков, характеристики управленческой команды и т.п. Будущую ценность бизнеса (особенного, основанного на цифровых технологиях) сложно определить из-за ее зависимости от аккумулированных ожиданий покупателей.

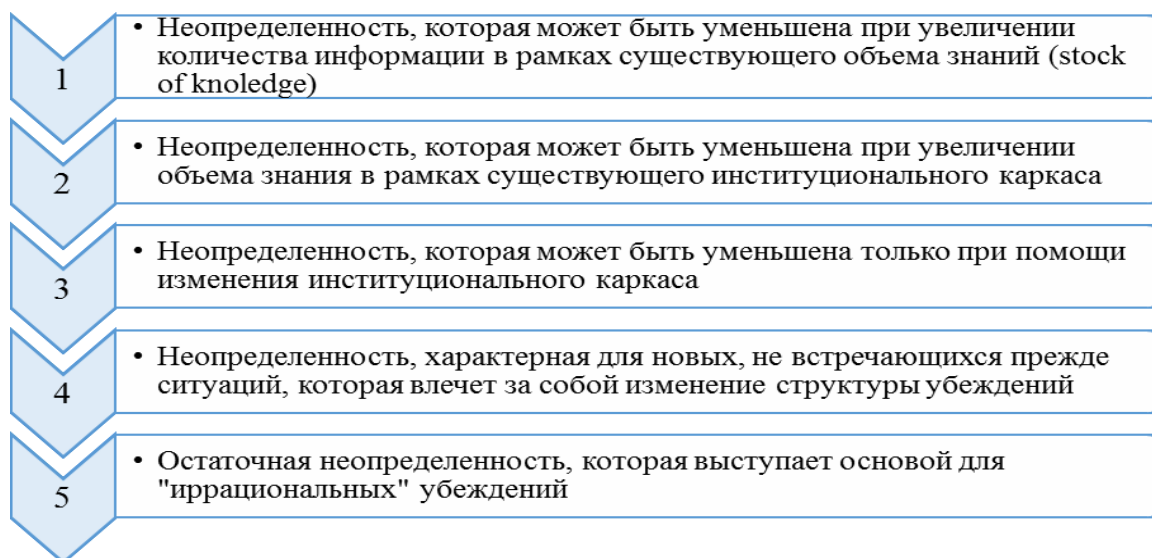
Приведем пример, который подтверждает сделанный нами в параграфе 1.3 вывод о том, что система взаимодействий по поводу формирования стоимости бизнеса включает взаимодействия со стейкхолдерами. В середине 1990-х годов компания *IBM* купила компанию *Lotus* за 3,5 млрд долларов США. Рыночная цена компании *Lotus* превысила в 15 раз опубликованную ее балансовую стоимость. Так высоко была оценена клиентская база компании, разработанные новые популярные продукты (например, *Notes*) и технологические процессы, сильные позиции на рынке [32, с. 225].

Определение стоимости современного бизнеса было бы возможно, говоря словами Д. Норты, на эффективных рынках, «... где конкуренция достаточно сильна, чтобы арбитраж и эффективные информационные обратные связи смогли приблизить состояние системы к условию Коуза нулевых транзакционных издержек» [176, с. 304]. Однако в современных условиях такую ситуацию сложно представить.

Применим модель уровней неопределенности Д. Норты [177, с. 32-39]

к исследованию процесса определения стоимости современного бизнеса.

Д. Норт выделил пять уровней неопределенности, представленных на рисунке 11, и определил, какие меры следует принять для уменьшения неопределенности.



Источник: составлено автором по материалам [177].
Рисунок 11 – Уровни неопределенности по Д. Норту

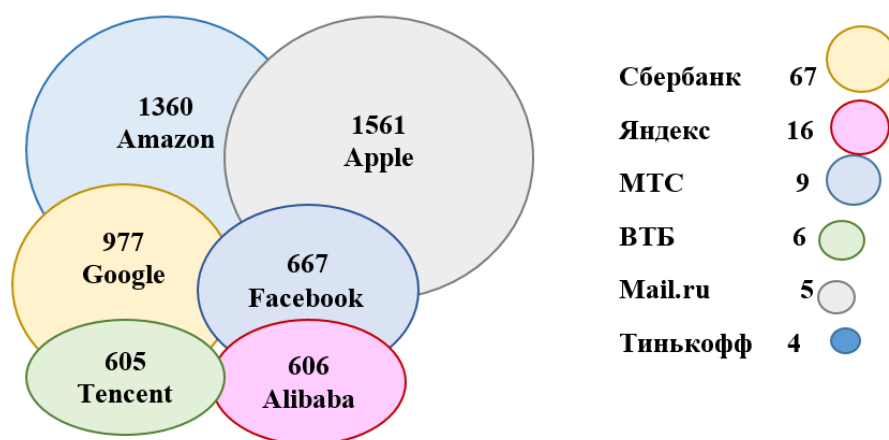
Как показано на рисунке 11, неопределенность «усиливается» от первого к пятому уровню. При определении стоимости бизнеса исследователи и практики встречаются в первую очередь с первыми тремя уровнями неопределенности. Рассмотрим данный момент более подробно.

Понять масштабы компании и приблизительно узнать, сколько стоит компания позволяют операции на фондовой бирже. Это основной институт, в рамках которого формируется показатель рыночной капитализации компании в реальном времени. При этом заинтересованным субъектам доступен колоссальный объем информации. В настоящее время показатель рыночной капитализации является одним из ориентиров при определении стоимости бизнеса. Он отражает то, как рынок оценивает компанию на текущий момент времени.

П р и м е ч а н и е – В «Словаре финансово-экономических терминов» зафиксировано, что рыночная капитализация рыночная представляет собою совокупную стоимость рыночных бумаг компании, установленную путем их котировки на фондовой бирже [216, с. 242].

Цифровые платформы, о которых шла речь в параграфе 2.3, способствовали увеличению темпов роста капитализации компаний. Например, в 2008–2015 годы рыночная капитализация трех крупнейших представителей платформенного бизнеса *Amazon*, *Apple* и *Google* увеличивалась в среднем на 22% в год, что в два раза выше среднего темпа роста аналогичных показателей корпораций, входящих в рейтинг S&P 500 [305]. В 2015 году *Airbnb* по капитализации – 25,5 млрд долларов США опередила крупнейшую в мире гостиничную сеть *Marriott* – 21 млрд долл. [44]. Совокупная капитализация компаний – участниц цифровых платформ к 2015 году составила 4,3 трлн долл. [287].

Уровень рыночной капитализации крупнейших иностранных и российских организаций, развивающих экосистемы, представлен данными рисунка 12.



Источник: составлено автором по материалам [269].

Рисунок 12 – Рыночная капитализация иностранных и российских организаций, развивающих экосистемы, млрд долларов США, 2020 г.

Вместе с тем рыночная капитализация отражает лишь часть стоимости компании – стоимость собственного капитала и не учитывает стоимость заемного капитала. Таким образом, показатель рыночной капитализации не в полной мере отражает стоимости современного бизнеса. Рыночная цена акций не всегда отражает фактическую стоимость собственного капитала компаний. Рынок часто переоценивает или недооценивает акции,

то есть отражает то, сколько игроки готовы заплатить за акции компании.

Многие исследователи отмечают тот факт, что при определении стоимости современного бизнеса требуется не только и не столько получение большей информации, сколько необходимо увеличение объема знаний, имеется в виду второй уровень неопределенности по Д. Нортю. Этот фундаментальный источник уменьшения неопределенности выделяют и практики [140].

П.Н. Брусов, Т.В. Филатова и Н.П. Орехова разработали «современную теорию стоимости», которая названа в соответствии с их фамилиями [49]. Однако, как признают сами авторы и их критики, «современная теория стоимости Брусова–Филатовой–Ореховой» применима для «однолетних компаний» [95]. Это свидетельствует о том, что, скорее всего, для процесса определения стоимости современного бизнеса характерна неопределенность более высокого уровня.

Меры по уменьшению неопределенности третьего уровня, связанные с изменением институционального каркаса процесса определения стоимости современного бизнеса, будут раскрыты в параграфе 3.2. Рассмотрим, как решается проблема уменьшения неопределенности в процессе оценке стоимости бизнеса.

Общественная и частная потребность в функции оценки стоимости бизнеса, как пишут И.Л. Артеменков и А.И. Артеменков, обусловила появление в 1930-х годах профессиональных оценщиков [36, с. 7]. В вузах и бизнес-школах стала преподаваться дисциплина, посвященная вопросам оценки. Проводятся научные исследования, публикуются монографии, статьи, учебники и учебные пособия [70; 117; 190; 245; 269].

П р и м е ч а н и е – Финансовый университет является признанным лидером в данной проблемной области.

Для того чтобы получить общую величину стоимости бизнеса необходим тщательный анализ фундаментальных показателей компании.

Основными подходами, используемыми при проведении оценки, являются: сравнительный, доходный, затратный подходы. Содержание каждого из них детально раскрывается в международных и национальных стандартах оценки.

Каждый из названных подходов опирается на определенные методы, представленные на рисунке 13. Особенностью определения стоимости бизнеса в пределах каждого из перечисленных подходов является учет разных аспектов финансовой деятельности компании.



Источник: составлено автором.

Рисунок 13 – Базовые подходы оценки стоимости бизнеса

При использовании сравнительного подхода показатель стоимости получают путем сравнения актива с идентичными или сопоставимыми (аналогичными) активами, информация о цене которых известна. Данный подход позволяет отразить соотношение интересов обеих сторон рыночной сделки и, соответственно, максимально согласовать интересы сторон предстоящей рыночной сделки. Поэтому он является самым репрезентативным для определения рыночной стоимости бизнеса.

Для определения стоимости бизнеса методами сравнительного подхода по данным о сделках компаний (бизнесов) – аналогов используются

различные доходные мультипликаторы (цена компании / объем продаж, цена компании / валовая прибыль, цена компании / дивиденды). При этом расчет стоимости бизнеса на основе мультипликаторов базируются на теоретическом допущении о сопоставимости уровней риска оцениваемой компании и компании – аналога, что не всегда является аргументированным.

В условиях, когда сравнительный подход не позволяет обеспечить достаточной уверенности достоверности оценки (ее соответствия заданным целям оценки в условиях принятой оценочной практики), применяются методы доходного и затратного подходов.

Доходный подход отражает процесс ценообразования рыночной сделки с позиции инвестора. Признается, что стоимость бизнеса есть выраженный в денежной форме и приведенный к настоящему моменту совокупный поток ожидаемых доходов, которые надеются получить инвесторы. Согласно федеральному стандарту оценки «Подходы и методы оценки (ФСО V)» доходный подход «представляет собой совокупность методов оценки, основанных на определении текущей стоимости ожидаемых будущих денежных потоков доходов от использования объекта оценки» [21]. Используются метод дисконтирования денежных потоков, а также метод прямой капитализации доходов.

При определении рыночной стоимости бизнеса методами доходного подхода все входные параметры (денежный поток и его прогноз, ставка дисконтирования) рассматриваются с позиции их оценок типичными рыночными инвесторами. Базовая гипотеза доходного подхода заключается в следующем: стоимость прав на объект (бизнес) есть сумма текущих стоимостей всех разновременных будущих выгод (в денежном выражении, которые от периода к периоду в будущем могут изменяться), связанных с точки зрения покупателя (типичного инвестора) с оцениваемыми правами на данный объект.

Подход представлен несколькими методами, основной из которых – метод дисконтирования денежных потоков. Базовая формула данного

метода [260] представлена формулой (1)

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{\text{Доход}_i}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

где PV – стоимость объекта оценки (бизнеса);

Доход_i – доход, который ожидается за i -й период времени после даты оценки ($i = 1, \dots, n$);

n – количество периодов дисконтирования;

r – ставка дисконтирования.

Однако на практике сложно обосновать достоверность долгосрочного прогноза доходов (прибыль, чистые денежные потоки, прочее) для любого бизнеса. Чтобы избежать необходимости такого «необоснованного прогнозирования на бесконечность», в рамках метода непрямой капитализации используется технический прием, называемый *реверсией*. Суть его заключается в следующем: предполагается, что инвестор приобретает объект, в течение некоторого срока – периода владения – получает доход, приносимый объектом, а по истечению периода владения перепродает объект, получая при этом последний доход, связанный с правом собственности на объект. Это лишь технический прием, не обязывающий реального покупателя ограничивать реальный период владения.

Считается, что в условиях неопределенности более надежным, обоснованным является среднесрочный прогноз денежных поступлений инвестора, чем прогноз доходов в долгосрочном периоде.

В свете вышесказанного базовая формула (1) приобретает следующий вид, который представлен формулой (2) [260]

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{\text{Доход}_i}{(1+r)^i} + \frac{FVRev}{(1+r)^n}, \quad (2)$$

где n – количество периодов времени, составляющих весь стратегически оптимальный период владения объектом для инвестора ($n > i$);

$FVRev$ – будущая стоимость реверсии.

Стоимость реверсии – это сумма, которую инвестор предполагает получить в результате перепродажи своих инвестиций по окончании периода времени n . Условно можно сказать, что *реверсия* в данном контексте и есть возврат первоначальной суммы инвестированного капитала путем перепродажи инвестиций.

Примечание – Исторически сложилось так, что термин *будущая стоимость реверсии* используется в практике оценки недвижимости. В оценке бизнеса ту же по смыслу величину чаще называют *терминальной стоимостью*.

Метод непрямо́й капитализации позволяет отдельно учесть вклад в стоимость объекта:

- а) будущих доходов, которые возможно получить от инвестирования капитала в объект;
- б) будущего возможного единоразового дохода от перепродажи объекта.

В целом ставка дисконтирования является расчетной величиной и представляет собой норму дохода, которую инвесторы ожидают получить в качестве компенсации за определенный риск. Существует множество моделей, методов определения данного показателя (например, модель оценки капитальных активов, метод кумулятивного построения, метод средневзвешенной стоимости капитала). Особенностью названных методов является то, что при расчете ставки дисконтирования учитываются риски разных видов (систематические, несистематические риски), но не учитываются *ожидания инвесторов*.

Величину ставки дисконтирования необходимо корректировать на данный параметр. Важным неучтенным параметром традиционной формулы являются неожиданные события (шоки), которые могут иметь место в будущем (по образному высказыванию Н. Талеба – черные лебеди [232]).

Учет названных факторов (ожиданий и непредвиденных событий) позволяет модифицировать традиционную формулу (2) в формулу (3)

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{\text{Доход}_i}{(1+r_e)^i} + \frac{(FV Rev)_e}{(1+r_e)^n} + \varepsilon \quad (3)$$

где r_e – ставка дисконтирования, скорректированная на величину ожиданий;

$(FV Rev)_e$ – будущая стоимость реверсии с учетом ожиданий;

e – ожидания;

ε – непредвиденные события («черные лебеди», шоки).

При доходном подходе неопределенность оценки стоимости бизнеса связана также с приблизительным характером определения рисков и их учета. Нередко выбор количественных значений тех или иных величин осуществляется на основе видения оценщика. Это в свою очередь, влияет на выбор ставки дисконтирования.

Затратный подход основан на ожидаемом финансовом результате от ликвидации активов имущественного комплекса за вычетом суммы обязательств. Общая идея метода заключается в оценке всех активов и пассивов, входящих в состав оцениваемого бизнеса.

Считается, что результаты трех вышеназванных подходов к оценке стоимости бизнеса соотносятся по формуле (4) [70; 260]

$$P_{затр.} < P_{срав.} < P_{дох.}, \quad (4)$$

где: $P_{затр.}$ – результат оценки по затратному подходу,

$P_{срав.}$ – результат оценки по сравнительному подходу,

$P_{дох.}$ – результат оценки по доходному подходу.

Часто постулируется, что в условиях эффективного рынка все три подхода должны привести к одинаковому результату. Любые отклонения от такого соотношения в направлении обратных неравенств могут указывать как на ошибки применения подходов, так и на неточность исходных данных (статистическую ошибку). Положения исследовательской программы

Д. Норта не позволяют согласиться с такими утверждениями [178, с. 6]. Логически противоречивые подходы – на основе балансовой стоимости, капитализации доходов и поиска рыночного эквивалента – выражают качественно разный взгляд на стоимость. Поэтому получаются объективно разные количественные величины. Институциональный каркас процесса оценки стоимости бизнеса позволяет соединить три содержательно разных подхода к оценке (сравнительного, доходного и затратного), как отдельные стороны единого целого [89].

Можно предположить, что на основе институционального подхода будет разработан синтетический подход к оценке стоимости, преодолевающий недостатки каждого из трех рассмотренных подходов. В настоящее время институциональный подход является основой для дальнейшей работы по уменьшению неопределенности.

На рисунке 11 представлены пять уровней неопределенности по Д. Норту. Прежде, чем перейти к рассмотрению институционального каркаса, как приема уменьшения неопределенности процесса определения стоимости современного бизнеса, следует остановиться на краткой характеристике третьего, четвертого и пятого уровней неопределенности.

Как пишет Д. Норт, неопределенность третьего уровня связана с физической окружающей средой. Институциональные изменения уменьшают неопределенность физической среды, но создают сложную социальную среду [177, с. 38]. Последняя становится источником совершенно нового набора неопределенностей. Как пишет Д. Норт, «... борьба с неопределенностью, связанной с физическим окружением, уступила место борьбе с неопределенностью, вызванной возрастанием сложности людского окружения» [177, с. 183].

Уменьшение неопределенности четвертого уровня зависит от того, как экономические субъекты реагируют на новые, не встречавшиеся ранее ситуации, то есть от их культурного уровня, накопленного опыта, а также степени неожиданности события. По мнению Д. Норта, именно культурное

наследие и убеждения во многих случаях определяют результативность принимаемых мер по повышению предсказуемости физической окружающей среды.

Учитывая когнитивный аспект исследовательской программы Д. Норта, содержание которого раскрыто в параграфе 1.2, целесообразно обратить внимание на поведенческие моменты. Такой вывод следует и из работы Ю.Я. Ольсевича «Фундаментальная неопределенность рынка и концепции современного кризиса». По его мнению, характер и направления развития современной рыночной системы зависят от того, какой тип психики преобладает на том или ином этапе среди стратегических экономических субъектов [184, с. 41].

При использовании любого подхода к оценке стоимости бизнеса (сравнительного, доходного или затратного) следует учитывать не только ожидания и неожиданные события, но и поведенческие стереотипы и «когнитивные искажения» (Д. Канеман, А. Тверски) экономических агентов [103]. Поведенческие стереотипы и когнитивные искажения при восприятии входящей информации и осуществлении выбора способствуют возникновению множественных ложных сигналов, которые блокируют обратные связи, ведут к существенным сбоям в сложной системе формирования стоимости современного бизнеса и затрудняют ее определение.

Пятый уровень неопределенности, по словам Д. Норта, есть остаток, который не был преобразован на предыдущих уровнях. Это основа для «иррациональных» убеждений, которые играют в современном мире важную роль. К ним ученый относит религиозные убеждения, секулярные идеологии [177, с. 35]. «Иррациональные» убеждение в последующем воплощаются, как написал С.Н. Левин, в «примеси» институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса [127, с. 254].

Четвертый и пятый уровень неопределенности Д. Норт связывает с неэргодичностью окружающей среды. В эргодическом мире по Д. Норту,

«...средние величины, вычисленные на основе прошлых наблюдений, не могут существенно отличаться от средних будущих результатов» [177, с. 36]. Соответственно, неэргодический мир – «... это мир постоянно возникающих новых изменений» [177, с. 32]. Ученый подчеркивает, что в случае подлинно нового явления экономический субъект сталкивается с неопределенностью, последствия которой неизвестны [177, с. 39]. При этом устоявшиеся взаимодействия могут меняться непредсказуемым образом. В результате могут возникнуть новые типы неопределенности, фундаментально отличающиеся от известных. Даже обладая опытом и знаниями, экономические субъекты могут принять ошибочные решения. При этом эффективные институты могут оказаться несовершенными, поскольку изменяется социальная среда [177, с. 40-41]. Данный вывод Д. Норта подтверждается и исследованиями российских эконом-теоретиков.

Современная хозяйственная система настолько усложнилась, что исследователи ее характеризуют, используя понятия естественных наук. В.И. Гришин, Г.П. Журавлёва, В.В. Смагина, В.М. Юрьев изучают особенности современной экономики на основе понятия «волатильность» [60]. Ю.М. Батурин и О.В. Доброчеев используют понятие «турбулентность» [77]. В диссертации данный момент отражен в формуле (3) через параметр « ϵ », который позволяет учесть непредвиденные события («черные лебеди», шоки).

Проведенный в параграфе 3.1 анализ позволяет сделать следующие выводы. Декомпозиция процесса формирования стоимости бизнеса позволила сфокусировать исследование на одном из его структурных элементов. Понимание процесса определения стоимости бизнеса, как обособившегося этапа единого процесса формирования стоимости бизнеса, стало основой редукции проблемной области исследования. Это позволило рассмотреть проблемы, которые возникают при определении стоимости бизнеса, основанного на информационно-коммуникационных и цифровых технологиях.

Изучение базовых подходов оценки стоимости бизнеса (доходного, сравнительного и затратного) позволяет сформулировать предложения, которые направлены на уменьшение неопределенности процесса определения стоимости современного бизнеса. Целесообразно учитывать ожидания экономических субъектов, их поведенческие стереотипы, когнитивные искажения, а также непредвиденные события (шоки). Учет этих моментов позволит снизить вероятность возникновения ложных сигналов и блокировки обратных связи. Появится возможность уменьшить отрицательные эффекты от нарушений в сложной системе формирования стоимости современного бизнеса. Целесообразно также в структуре транзакционных издержек учитывать издержки ожиданий. В противном случае создаются условия для закрепления неформальных норм, столкновения (а может быть и несовместимости) формальных правил и неформальных ограничений, что способствует росту масштабов оппортунистического поведения.

Перейдем к рассмотрению конкретной структуры институционального каркаса, который по Д. Норту, является способом уменьшения неопределенности процесса определения стоимости современного бизнеса. В настоящее время наиболее обстоятельно оказался представленным в экономической литературе институциональный каркас оценки стоимости бизнеса. Поэтому рассмотрим институциональный каркас обособившегося этапа процесса формирования стоимости современного бизнеса, то есть оценки бизнеса. Обратим внимание на реализацию общесистемных принципов-требований к формированию системы.

3.2 Институциональный каркас процесса определения стоимости современного бизнеса

В настоящее время наиболее обстоятельно оказался представленным в экономической литературе институциональный каркас оценки стоимости бизнеса, как обособившегося этапа процесса формирования стоимости

современного бизнеса. Декомпозиция процесса формирования стоимости бизнеса позволяет рассмотреть структуру этого институционального каркаса. Проверим, реализуются ли раскрытые в параграфе 1.3 общесистемные принципы-требования к структурированию подобных систем.

В институциональном каркасе оценки стоимости современного бизнеса представлены качественно разнообразные элементы. Вопросами институционального оформления оценки стоимости бизнеса занимаются профессиональные организации международные, региональные, национальные. Они формируют ядро организационно-управленческого блока институционального каркаса оценки стоимости бизнеса.

На мегауровне функционировал Международный комитет по стандартам оценки (*International Valuation Standards Committee*, далее – МКСО). Эта международная некоммерческая организация была создана в 1981 году. В 2008 году МКСО был преобразован в Международный совет по стандартам оценки (далее – МССО) [153, с. 1]. Объединяет общественные профессиональные организации оценщиков более чем 70 стран мира. Россию представляет ассоциация «Русское общество оценщиков».

Целью деятельности МССО является укрепление доверия общества к процедурам оценки путем разработки стандартов и обеспечения их всеобщего признания и практического применения во всем мире [153, с. 1]. Организация особое внимание уделяет взаимной увязке стандартов оценки и стандартов финансовой отчетности, разрабатываемых Международным комитетом по стандартам финансовой отчетности. МССО разрабатывает стандарты оценки, методические руководства и техническую документацию по процедуре оценки активов для различных целей (как частных, так и публичных), ведет работу по согласованию национальных стандартов оценки и стандартов, которые, по ее мнению, наиболее соответствуют экономическим потребностям международного сообщества. Также организация старается обеспечить гармонизацию стандартов различных

стран и выявить различия в формулировках или применении стандартов.

Примером института мезоуровня является Европейская группа оценщиков основных фондов (далее – *TEGoVOFA*), которая была создана в 1977 году. Это некоммерческая ассоциация национальных организаций оценщиков западноевропейских стран. После слияния с аналогичной организацией *EUROVAL* группа в настоящее время называется Европейской группой ассоциаций оценщиков (*The European Group of Valuers Associations* — *TEGoVA*). Одной из главных целей организации является разработка общих стандартов оценки, отражающих взгляды профессиональных организаций во всех странах Европейского союза. *TEGoVA* работает в тесном сотрудничестве с МССО. Объединяет 59 общественных организаций оценщиков из 40 европейских стран [36].

Как пример национального института назовем Королевское общество оценщиков Великобритании.

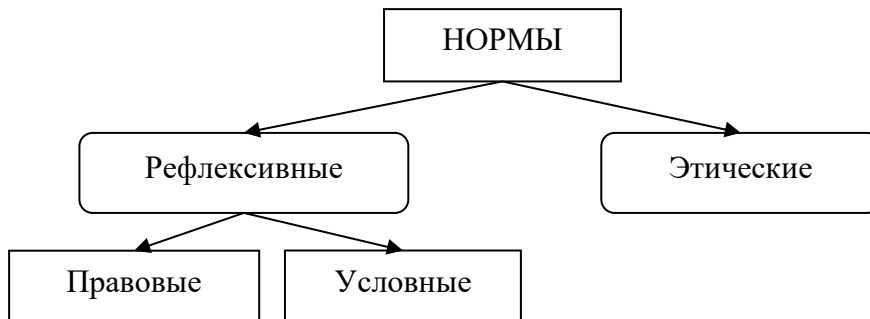
Структура организационно-управленческих институтов оценки бизнеса в России представлена Национальным советом по оценочной деятельности (далее – НСОД) и системой саморегулируемых организаций оценщиков (далее – СРОО). Всего в России действует 1357 СРОО [222]. Каждый профессиональный российский оценщик должен являться членом одной из СРОО, иначе, согласно закону, он не имеет право осуществлять оценочную деятельность [5]. НСОД разрабатывает Федеральные стандарты оценки (далее – ФСО). СРОО, как некоммерческие организации, разрабатывают нормативно–методические акты, обеспечивают информацией своих членов, контролируют качество оценки активов.

Нормативно-санкционирующий блок институционального каркаса оценки бизнеса представлен нормативно–методическими, нормативно–процессуальными и нормативно-санкционирующими актами. Например, к нормативно-методическим институтам мегауровня можно отнести Международные стандарты оценки, Международные стандарты финансовой отчетности, Международные стандарты аудита. Проанализируем более

детально Международные стандарты оценки.

Во всех блоках институционального каркаса оценки бизнеса четко реализуется общесистемный принцип-требование иерархической упорядоченности. Международные стандарты оценки являются нормативно-методической и нормативно-процессуальной базой оценки мегауровня [244, с. 36]. На их основе разрабатываются нормы и правила стоимостной оценки мезо-, макро- и микроуровней. В многопараметрической системе институтов, составляющих основу рассматриваемого нами процесса, институт МСО является основным, то есть выполняются принципы комплементарности и доминантности.

Нормы, которые связывают все элементы институционального каркаса оценки стоимости бизнеса, можно разделить на два крупных блока, представленные на рисунке 14, рефлексивные (внешние) и этические (нравственные).



Источник: составлено автором по материалам [93].

Рисунок 14 – Нормы в структуре институционального каркаса оценки стоимости бизнеса

В.Г. Гребенников подчеркивает, что без участия рефлексивных норм «...не существует какого-то механизма регулирования совместной деятельности людей, которое можно было бы изучать отдельно» [94, с. 39].

Рефлексивной норме подчиняются как внешнему основанию действия, в силу принуждения или добровольно. Посредством рефлексивной нормы, т.е. фиксации прав и обязательств, формируются взаимные ожидания участников процесса формирования. Появляется мотив действия. Эти нормы

представлены правовыми нормами и условными правилами. Правовая норма предполагает принуждение. Это законы и другие нормативные акты государственной власти. А.Н. Олейник выделяет «теневые правовые нормы», за которыми не стоит авторитет государства, например в рамках семейно-родственных мафиозных структур [182].

Условное правило предполагает согласие субъекта принять его. Это обычай, нормы поведения, корпоративная или сословная часть и т.п. Здесь присутствует момент добровольности, а не принуждения. Нередко невыполнение условных правил ведет к гораздо большим неприятностям, чем правонарушение.

Этическая норма опосредованно влияет на взаимодействия между хозяйствующими субъектами. Роль этических норм в осуществлении экономического выбора индивидуумом или группой лиц исследуются многими учеными (Д.М. Хаусманом, М.С. Макферсоном, Дж.М. Бьюкененом, Т.В. Коваль, А.А. Сусоколовым [100]). Дж.М. Бьюкенен среди этических правил выделяет «моральный закон» (обязательный для индивидуума/группы) и «частную максиму» (необязательное для индивидуума/группы правило) [53, с. 92-93]. Моральный закон отдельного индивидуума не предполагает ответную обязанность и не дает оснований ожидать от контрагента сходного поведения. Часто этическая норма поведения рассматривается как вспомогательная, дополняющая рефлексивные (внешние) нормы.

Все исследователи и профессиональные оценщики указывают на доверительный характер оценки стоимости бизнеса. На экономический выбор хозяйствующего субъекта влияют действия других субъектов. Покупатель, как подчеркивал О. Уильямсон, может стать «заложником» приобретенного уникального товара [241]. Доверие целесообразно рассматривать как ожидание хозяйствующим субъектом определенных действий со стороны окружающих.

Этические нормы имеют важное значение для оценки стоимости

бизнеса, рассмотрим их отражение в нормативных актах. Затем более подробно остановимся на специфике различных стандартов оценки.

Во всех Международных стандартах оценки, начиная с 1997 года, был раздел «Кодекс поведения». С 2011 года Кодекс публикуется в качестве отдельного документа. В кодексе даны определения, вопросы этики взаимодействия с коллегами и специалистами из других областей, рассмотрен конфликт интересов. Европейская Группа Ассоциаций Оценщиков зафиксировала нормы этического поведения профессиональных оценщиков в «Европейском кодексе этики и профессионального поведения оценщиков», а также в «Европейском кодексе измерения» [90]. В США разработан «Кодекс этики Единых стандартов профессиональной практики оценки». Важнейшей составной частью норм и правил профессиональной этики оценщиков является готовность бизнеса сотрудничать с государством и обществом для достижения национальных целей.

В России этические нормы содержатся в ряде документов. В нашей стране разработаны и утверждены «Типовые правила профессиональной этики оценщиков» (утверждены Приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 30 сентября 2015 г. № 708) [20]. Российские саморегулируемые организации оценщиков также разрабатывают правила деловой и профессиональной этики оценщиков.

Стандарты оценки (международных, региональных, национальных), как правило, состоят из нескольких частей. В них указаны основные понятия и принципы оценки, определена база оценки, раскрыта специфика оценки в зависимости от ее целей. Также включаются методические руководства, посвященные вопросам оценки разных активов и бизнеса в целом. Могут быть зафиксированы процессуальные вопросы проведения оценки.

Первое издание Международных стандартов оценки вышло в 1994 году. Периодически происходит корректировка, уточнение и расширение перечня документов, включенных в стандарты. Первоначально МСО в основном носили нормативно-методический характер. После

2011 года изменилась логика МСО. Так, МСО-2011 отражают переход от нормативно-методических стандартов к нормативно-процессуальным. Основной акцент сделан на проведении оценочной работы на всех этапах: от начального – заключение договора-задания на оценку до конечного этапа – подготовка и сдача отчета об оценке. В МСО-2020 сделан акцент на нормативно-методическом характере формальных норм и правил [153].

Главной особенностью Европейских стандартов оценки (далее – ЕСО) является их ориентация на оценку, выполняемую в соответствии с законодательством Европейского союза. ЕСО не имеют обязательного характера для членов организации. Считается, что они содержат лучший опыт и дают импульс к принятию соответствующих национальных стандартов стран ЕС.

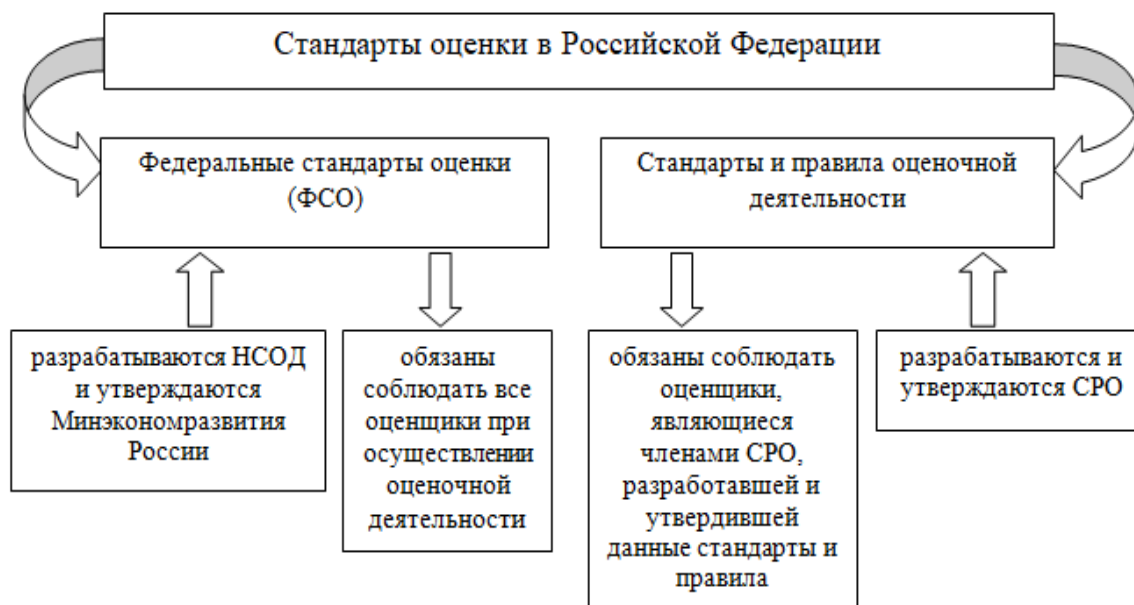
Первая редакция ЕСО, ее называют Голубая книга, была принята в 1997 году. Рассматривались в основном проблемы стандартизации в области оценки недвижимости. Восьмое издание ЕСО (последнее) было опубликовано в 2016 году. В нем изложены в общем виде стандарты оценки и вопросы их применения, проведен обзор актуальных вопросов европейского законодательства, имеющего отношение к стоимостной оценке имущества, раскрыты наиболее важные технические информационные документы TEGoVA. Особенности проведения оценки в отдельных странах рассматриваются не в ЕСО-2016, а на web-сайте TEGoVA [90]. В систему ЕСО входят также Минимальные образовательные требования TEGoVA, предъявляемые к профессиональному оценщику, глоссарий, списки членов Совета по ЕСО и членов TEGoVA и другие документы.

Оценочная деятельность в Великобритании производится на основе стандартов Королевского общества оценщиков RICS (*Royal Institution of Chartered Surveyors*). Базовый документ, регламентирующий членство RICS, – «Красная книга» – составлен в полном соответствии с МСО. RICS поддерживает принятие и применение универсальных стандартов оценки по всему миру.

В России сформировалась достаточно сложная и обширная система нормативно-санкционирующих актов в области оценки. Базовым документом является Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 19.12.2022) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [5].

Нормы и правила в области оценки регламентированы различными кодексами Российской Федерации, в том числе Гражданским кодексом, Земельным, Лесным, Градостроительным, Административным, Уголовным кодексом. Гражданский кодекс Российской Федерации содержит нормативно – процессуальные нормы и правила по вопросам экспертизы активов и прав на них при внесении вклада в имущество акционерного общества, нормы и правила в области оценки земельных участков кадастровой оценки. Административный и Уголовный кодексы Российской Федерации содержат нормативно-санкционирующие нормы по вопросам ответственности оценщиков.

Стандарты оценочной деятельности в нашей стране представлены системой, изображенной на рисунке 15. Она состоит из Федеральных стандартов оценки (далее – ФСО), которые утверждаются приказами Министерства экономического развития Российской Федерации, а также стандартов и правил оценочной деятельности, разрабатываемых саморегулируемыми организациями оценщиков. В силу того, что каждый профессиональный оценщик должен быть членом одной из СРОО, соблюдение устанавливаемых ими правил является нормативным требованием к субъектам оценочной деятельности. Отсюда, особую роль выполняют еще два федеральных закона – «О саморегулируемых организациях» (от 01.12.2007 № 315-ФЗ) [11] и «О некоммерческих организациях» (от 12.01.1996 № 7-ФЗ) [8].



Источник: составлено автором.

Рисунок 15 – Стандарты оценочной деятельности в Российской Федерации

Основной свод формальных норм и правил, регламентирующих деятельность СРОО в Российской Федерации, содержит более 100 нормативно-правовых актов [223].

Глоссарий, который содержится в стандартах оценки, необходим, так как наблюдается широчайший диапазон в толковании базовой категории «стоимость», а также всех видов стоимости. Общий перечень видов стоимости, зафиксированных в стандартах оценки (международных, региональных, национальных) представлен в приложении Е. Виды стоимости, не включенные в какие-либо стандарты, без точного определения и расчетных методик, представлены в приложении Ж.

В целях лучшего понимания, на основе каких доминирующих убеждений формируется видение оценщиками процесса определения стоимости бизнеса, целесообразно погрузиться, как писал Д. Норт, в социокультурную языковую среду [177, с. 30].

Категория «стоимость» является комплексной категорией, которую, по словам Д. МакНайта, каждый профессиональный «... оценщик должен

полностью понять, чтобы эффективно справиться со своей работой» [140, с. 2]. В той же статье «Теория стоимости Австрийской экономической школы» через несколько страниц Д. МакНайт заявляет, что категория «стоимости» в оценочной практике есть результат лингвистической конвенции [140, с. 6]. Подтвердим высказывание Д. МакНайта, показав, как изменялось видение категории «стоимость» в различных редакциях МСО, представленное в таблице 4.

Таблица 4 – Доминирующие убеждения: категория «стоимость» в международных стандартах оценки

МСО	Определение категории «стоимость»
МСО 2020 г.	Термин «стоимость» обозначает суждение оценщика о расчетной величине в соответствии с одним из видов стоимости, установленных в МСО 104 «Виды стоимости»
МСО 2011 г.	Стоимость для собственника представляет собой расчетную оценку выгод, которые могут быть получены определенной стороной от владения активом. Стоимость не является фактом, а является мнением: а) о наиболее вероятной цене, по которой был бы приобретен актив при его обмене или б) об экономических выгодах от владения активом. Стоимость в обмене представляет собой гипотетическую цену, при этом гипотеза, на основании которой рассчитывается стоимость, определяется целью оценки
МСО 2007 г.	Стоимость – экономическое понятие, касающееся цены, относительно которой наиболее вероятно договорятся покупатели и продавцы доступных для приобретения товаров или услуг

Источник: составлено автором по материалам [150; 151; 153].

Представленные в таблице 4 определения категории «стоимость» действительно очень похожи на результат лингвистических упражнений. Это подтверждает сделанный в параграфе 1.1 вывод об институциональном характере категории «стоимость». Онтологический фильтр естественного языка и ментальные модели способствовали формированию недопонимания между эконом-теоретиками и профессионалами в области оценочной деятельности. Авторы документов, регламентирующих правила оценочной деятельности, предпочитают не слишком углубляться в тонкости научного определения понятия «стоимость». В результате категориальный аппарат

оказался нечетким и неточным [89].

В России в 2022 году были разработаны новые Федеральные стандарты оценки (далее – ФСО 2022), представленные в приложении И, которые утверждены Приказом Минэкономразвития России 14.04.2022 года и вступили в силу в ноябре 2022 года. Сравнение разных определений категории «стоимость» в российских ФСО (ФСО 2022 г., ФСО 2015 г. и ФСО 2007 г.), которое представлено в приложении К, позволяет утверждать, что в российском научном сообществе и сообществе оценщиков ведется поиск научного определения понятия «стоимость». Д. МакНайт уже не смог бы утверждать, что в новых российских стандартах категория «стоимость» является результатом «лингвистических соглашений» [140, с. 6]. В ФСО 2022 г. предпринята попытка интегрировать понятия «стоимость» и «ценность» [89]. Стоимость представлена как «мера ценности объекта для участников рынка или конкретных лиц, выраженная в виде денежной суммы, определенная на конкретную дату в соответствии с конкретным видом стоимости, установленным федеральными стандартами оценки» [21; 89].

В таблице 4 дано изменение видения категории «стоимость» в рамках только МСО. Сравним доминирующие убеждения понимания категории «рыночная стоимость» в оценочной деятельности, представленные в таблице 5, которые зафиксированы в МСО, ЕСО, национальных стандартах оценки (ФСО, RICS).

Таблица 5 – Доминирующие убеждения: категория «рыночная стоимость» в стандартах оценки

Стандарт оценки	Определение категории «рыночная стоимость»
1	2
МСО 2020 г.	Расчетная денежная сумма, за которую состоялся бы обмен актива или обязательства на дату оценки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом в результате коммерческой сделки после проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомленной, расчетливо и без принуждения

Продолжение таблицы 5

1	2
ЕСО 2016 г.	Расчетная денежная сумма, за которую состоялся бы обмен определенного имущества на дату оценки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом в результате коммерческой сделки после проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомленной, расчетливо и без принуждения
RICS	Расчетная денежная сумма, по которой состоялся бы обмен имущества после проведения надлежащего маркетинга в коммерческой сделке на дату оценки между заинтересованными и осведомленными покупателем и продавцом, которые действуют разумно и без принуждения
ФСО II 2022 г. (Закон № 135-ФЗ, ст. 3)	Наиболее вероятная цена, по которой объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства

Источник: составлено автором по материалам [21; 90; 153].

Из данных таблицы 5 можно сделать вывод о том, что рыночная стоимость представляет собой цену, которая установилась бы на рынке при выполнении ряда предпосылок гипотезы эффективного рынка: отсутствие монопольных ограничений и привилегий, свобода договора, достаточность информации, добросовестность партнеров и прочее [89]. Но еще Дж. Ходжсон в своей книге «Экономическая теория и институты: Манифест современной экономической теории» писал, что рынки не могут эффективно функционировать, если «...агенты не в состоянии приписать каждому событию или состоянию будущего значимую вероятность» [257, с. 276].

Как уточнение категории «рыночная стоимость» можно рассматривать категорию «справедливая стоимость», понимание которой в международных стандартах представлено данными таблицы 6.

Таблица 6 – Доминирующие убеждения: категория «справедливая стоимость» в международных стандартах.

Вид стоимости	Определение
Справедливая стоимость (<i>Equitable Value</i>)	Справедливая стоимость - это расчетная цена при продаже актива или обязательства между конкретно идентифицированными, осведомленными и заинтересованными сторонами, которая отражает соответствующие интересы данных сторон (п. 50.1 МСО 104)
Справедливая стоимость (<i>Fair Value</i>)	Справедливая стоимость (согласно Международным стандартам финансовой отчетности). МСФО 13 определяет справедливую стоимость как цену, которая была бы получена от продажи актива или уплачена за передачу обязательства в рамках упорядоченной сделки, осуществляемой на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки

Источник: составлено автором по материалам [153].

Как видно из таблицы 6, категория «справедливая стоимость» в МСО, а в российских национальных стандартах – «равновесная стоимость» – рассматривается как рыночная цена, сложившаяся по определенным правилам в процессе экономических взаимодействий.

В целом вышеприведенные многочисленные определения, данные в таблицах 4-6 и в приложениях Е-К, подтверждают сделанный в первой главе диссертации вывод о том, что формирование стоимости бизнеса представляет собой процесс вменения стоимости, который включает оценивание (оценку) бизнеса, прямое субъективно-расчетное введение стоимости; перераспределение стоимости во времени и активное комплексное воздействие регулирующих субъектов [89].

Имеет место превращение и искажение сущностных отношений. Не последнюю роль в этом превращении принадлежит системе формальных и неформальных правил и норм, которые структурируют, поддерживают, регулируют данный процесс. Получается, что профессиональный оценщик как бы «реконструирует» стоимость в рамках определенных правил и норм оценки бизнеса, *имитируя* действия рынка [89].

П р и м е ч а н и е – Согласно рекомендациям RICS «...оценка отражает не фактическую цену, а мнение о стоимости. При этом степень субъективности такого мнения неизбежно изменяется от случая к случаю, так же, как и степень определенности»

[90]. В российских стандартах (ФСО I) указано, что результат оценки (итоговая стоимость объекта оценки) представляет собой стоимость объекта, определенную на основе профессионального суждения оценщика для конкретной цели оценки с учетом допущений и ограничений оценки. Результат оценки может быть представлен в виде числа и(или) интервала значений, являться результатом математического округления [21].

Таким образом, стоимость бизнеса можно рассматривать как ложную социальную стоимость. Подтверждается положение К. Маркса о том, что ложная социальная стоимость возникает при исключительных условиях [142]. Стоимость бизнеса как ложная социальная стоимость формируется в рамках определенного институционального каркаса [89].

Проведенный в параграфе 3.2 анализ институционального каркаса процесса определения стоимости современного бизнеса, как обособившегося этапа процесса формирования стоимости современного бизнеса, позволяет сделать следующие выводы. Сформировавшийся институциональный каркас процесса оценки стоимости бизнеса структурно удовлетворяет общесистемным принципам-требованиям, выделенным в первой главе диссертации: принципу качественного разнообразия и принципу иерархической упорядоченности. Частая коррекция международных, региональных и национальных стандартов оценки в определенной мере позволяет сочетать гибкость и жесткость институционального каркаса.

Анализ стандартов оценки (международных, региональных, национальных) подтвердил, что процесс оценки бизнеса представляет собой процесс вменения стоимости, который осуществляется в рамках соответствующего институционального каркаса. Институциональный каркас процесса оценки стоимости бизнеса позволяет определить три содержательно разных подхода к оценке – сравнительного, доходного и затратного, как отдельные стороны единого целого, и наметить пути их соединения. Эффективность институционального каркаса процесса оценки стоимости бизнеса проявляется в доверии заинтересованных экономических субъектов к данному процессу и к друг другу.

Перейдем к анализу трансформации институционального каркаса

процесса формирования стоимости российского бизнеса в сложных геоэкономических условиях.

3.3 Особенности трансформации институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса в сложных геоэкономических условиях

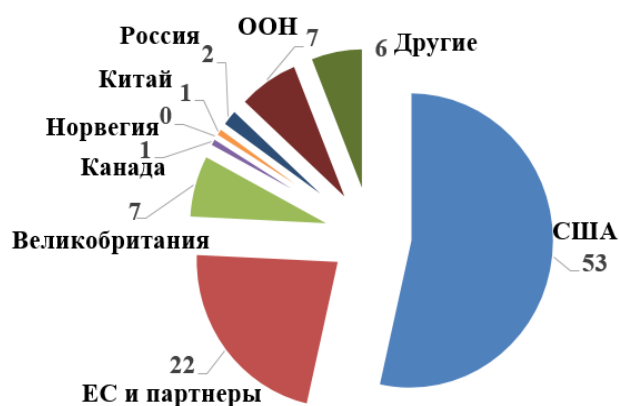
Развитие российского бизнеса осуществляется в рамках общего тренда на цифровизацию экономики. Однако это происходит в чрезвычайно сложных условиях. В 2024 году будет 10 лет, как бизнес и страна в целом живет под беспрецедентными экономическими санкциями. Поэтому рассмотрение особенностей трансформации институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса начнем с экономических санкций.

П р и м е ч а н и е – Последствия экономических санкций рассмотрены в коллективной монографии под редакцией Р. М. Нуреева [268]. Авторское видение процесса развития российского бизнеса и российской экономики в целом в сложных геоэкономических условиях представлено в совместных с В.Е. Корольковым и И.А. Смирновой монографиях [114; 115].

Экономические санкции развитых стран против России превратились в постоянный фактор функционирования российского бизнеса. К принудительным санкциям не применим подход неинституционалистов (О. Уильямсона, Т. Эггертссона), которые рассматривают санкции как механизм контроля соответствия поведения субъектов предписываемым нормам и правилам [241; 271]. Такие санкции могут носить ограничивающий или стимулирующий характер, создавая пространство поведения индивидов [76]. Принудительные экономические санкции разрушают сложившиеся на мегаэкономическом уровне правила регулирования торговых, трудовых и финансовых потоков, уничтожают традиции добросовестной конкуренции.

Санкции в XXI веке стали механизмом навязывания чуждых ценностей, стандартов и институтов. Экономического субъекта принуждают

подчиниться внешней силе. Наиболее активным инициатором санкций, как показано на рисунке 16, являются США.



Источник: составлено по материалам [235].

Рисунок 16 – Санкционные события разных стран и организаций процент от общего количества санкционных событий, 2020-2021 гг.

На рисунке 16 отображена «санкционная» активность разных стран и организаций за период 2020-2021 гг. За период с 05 января 2020 года по 10 января 2021 года на долю США приходилось более 50% санкционных событий. ЕС также активно участвует «санкционном» марафоне. На долю ЕС и его партнеров приходится 22% санкционных событий [235].

Принудительные экономические санкции уничтожают отдельные звенья цепочек создания стоимости и потоков создания ценности. Бизнес вынужден перестраивать логистические потоки и транспортные грузопотоки. Все это приводит не просто к нарушению институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса, а к его переформатированию.

Санкции касаются многих секторов российской экономики: нефтяной и газовой отраслей, финансовой сферы и других. Некоторые санкции были введены в отношении отдельных компаний и их дочерних предприятий. Была остановлена реализация проектов в газовой отрасли. Ограничен экспорт технологий нефтедобычи и нефтепереработки в Россию. Российским

экономическим субъектам ограничен доступ к кредитным ресурсам западных банков, а также «заморожены» их финансовые активы. Введен запрет на проведение операций с Россией по экспорту и импорту вооружений. Были введены персональные санкции в отношении отдельных лиц – руководителей крупных компаний (государственных и частных), государственных деятелей [272].

Первоначально введенные санкции против России спровоцировали ряд ответных мер, призванных в первую очередь дать «ассиметричный ответ» на действия, направленные на подрыв национальной экономической безопасности. Одним из наиболее значимых экономических ответов стало введение в августе 2014 года продовольственного эмбарго, которое затронуло целый ряд сфер и подотраслей АПК, в частности мясную и мясоперерабатывающую промышленность.

Подчеркнем, что санкции, а затем и контрсанкции «пробивают» созданный институциональный каркас процесса формирования стоимости российского бизнеса. Его структура становится неустойчивой и неопределенной. Требуются дополнительные усилия для того, чтобы поддерживать функционирование всего процесса.

Вместе с тем санкции и контрсанкции сделали невидимые (скрытые) отношения видимыми. Проявилась суть превращенной формы процесса вменения стоимости бизнеса и ее ложный социальный характер, что подтверждает теоретические предположения, сделанные нами в первой главе диссертации.

Серьезное ужесточение санкционного режима в отношении России произошло в феврале 2022 года в связи с началом Специальной военной операции (СВО) на Украине. Рисунок 17 иллюстрирует количество санкций, принятых Западом в отношении России в сравнении с другими странами.



* 21 февраля 2022 года Президент Российской Федерации объявил о признании ЛНР и ДНР.

Источник: составлено автором по материалам [102].

Рисунок 17 – Количество санкций, принятых Западом в отношении России и ряда стран

Данные рисунка 17 отражают факт беспрецедентного количества ограничений против одного государства – Российской Федерации. Санкции развитых стран в отношении России осуществляются по таким направлениям, как: «Украинский пакет санкций»; санкции против проекта «Северный поток-2»; проблема «вмешательства в выборы» и кибербезопасность; права человека и нераспространение оружия массового уничтожения.

Наиболее емкое определение санкционному режиму Запада в отношении России дал В.В. Путин в своем Послании Федеральному Собранию от 21 февраля 2023 года. Президент назвал его «санкционной агрессией». Глава государства указал, что индустриально развитые страны пытаются разорвать хозяйственные связи с российскими компаниями и отключить финансовую систему от каналов коммуникаций для того, чтобы «...смять нашу экономику, лишить нас доступа к экспортным рынкам, чтобы ударить по доходам. Это и воровство – по-другому не сказать – наших валютных резервов, попытки обвалить рубль и спровоцировать разрушительную инфляцию» [17].

Для того чтобы уменьшить экономические и социальные последствия санкционной агрессии в нашей стране ведется масштабная донастройка институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса. В феврале-марте 2022 года Правительством в кратчайшие сроки был разработан «План первоочередных действий по обеспечению развития российской экономики в условиях внешнего санкционного давления» (План). Всего в Плане – 309 мер [94].

«План первоочередных действий по обеспечению развития российской экономики в условиях внешнего санкционного давления» существенно меняет структуру институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса. В Плане предусмотрена максимальная свобода хозяйственной деятельности внутри страны за счет сокращения избыточных процедур, продления разрешений и лицензий, уменьшения числа проверок. Обеспечение бесперебойной работы предприятий и выстраивание новых логистических и производственных цепочек, а также обеспечение компаний оборотными средствами предполагается осуществить за счет расширения мер налогового стимулирования, ускорения бюджетных процедур, льготного кредитования.

Особое внимание макро- и мезорегуляторы уделяют системообразующим и градообразующим предприятиям.

Примечание – В России функционирует 321 моногород, где проживает 12,7 млн человек. Они чрезвычайно чутко реагируют на изменение в работе градообразующих предприятий. В стране действует 336 градообразующих предприятия [137].

По данным Центра стратегических разработок (далее – ЦСР), в середине 2022 года под санкции попала примерно третья часть градообразующих предприятий, которые работают в лесной промышленности и деревообработке, металлургии, угольной промышленности, а также в транспортном и специальном машиностроении предприятий [137]. Более шестидесяти процентов градообразующих

предприятий были вынуждены искать новые рынки сбыта для своей продукции, сокращать инвестиционные программы, изменять кооперационные цепочки. Из них только 5% стали производить новую продукцию. Остальные пошли по пути упрощения производимой продукции. Отсутствие импортных запчастей вынудило многие предприятия начать ремонт оборудования вместо его плановой замены [137].

Из-за экспортной ориентации и использования импортных комплектующих больше всего от санкций пострадали модернизированные градообразующие предприятия в автомобиле- и вагоностроении, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, а также производстве строительных материалов [137]. Поэтому в «Плане первоочередных действий по обеспечению развития российской экономики в условиях внешнего санкционного давления» предусмотрены меры по расширению программ импортозамещения: создание «зеленого коридора» для импорта; обнуление ввозных таможенных пошлин, снятие регуляторных ограничений, разрешение параллельного импорта, оптимизация таможенных процедур, замена сертификации декларированием [94].

Для того чтобы изменения институционального каркаса, говоря словами Д. Норта, не усложняли социальную среду, которая может стать источником совершенно нового набора неопределенностей [177, с. 38], в «Плане первоочередных действий по обеспечению развития российской экономики в условиях внешнего санкционного давления» предусматриваются меры по предотвращению закрытия производств, обеспечению занятости за счет программ переобучения, расширения программ социального контракта и мобильности трудовых ресурсов.

В рамках Плана на мезоуровне предусмотрены отраслевые меры поддержки предприятий промышленности, сельского хозяйства, сектора ИТ и инноваций, строительства и жилищно-коммунального хозяйства. Банком России реализован крупный пакет мер по стабилизации ситуации на

финансовых рынках, поддержке работы банковской системы, обеспечению ликвидности [94].

Таким образом, руководящие органы страны предприняли комплекс крупномасштабных мер, которые не допустили разрушения институционального каркаса.

Проведение СВО изменило сам процесс формирования стоимости российского бизнеса. Для адаптации его институционального каркаса Правительством Российской Федерации были приняты меры по обеспечению работы экономики в условиях частичной мобилизации [146]. Изменение институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса связано и с приоритетной задачей возрождения мирной жизни на Донбассе и в Новороссии [17].

Потребуется определенное время для перестройки институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса в сложных геоэкономических условиях. Налаживание новых экономических связей с разными странами, их переориентация с направления Восток-Запад на Север-Юг потребуют изменения не только формальных институциональных форм, но и неформальных. Для работы в непривычной бизнес-культуре предстоит максимально использовать накопленный опыт предыдущих поколений, а также преодолеть предубеждения и стереотипы, касающиеся межнациональных бизнес-взаимодействий.

Необходима модернизация транспортной инфраструктуры как внутри страны, так и за ее пределами, а также создание транспортно-логистических центров в дружественных странах, с которыми будет договоренность о поставках критически важного импорта.

Перестройка институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса в сложных геоэкономических условиях опирается на неформальные институты. Как писал Д. Норт, неформальные институты могут способствовать развитию даже в нестабильных и неблагоприятных условиях [176, с. 312]. Данное утверждение нашло

отражение в Указе Президента Российской Федерации, который касается культурной политики [14]. Культурные традиции, российская система ценностей, историческое наследие являются основой гибких институциональных форм, которые способны перенести потрясения и изменения последних лет.

Таким образом, в сложных геоэкономических условиях функционирования российского бизнеса создаются гибкие институциональные формы, способные перенести потрясения «новой реальности», что проявилась во время пандемии COVID-19, унесшей миллионы жизней.

Хотя отсутствовал исторический опыт противодействия подобным разрушительным эпидемиям, в российских нормативно-правовых актах достаточно быстро были отражены новые реалии. Так, в нормативных документах, касающихся процесса формирования стоимости бизнеса, были зафиксированы правила и нормы дистанционной занятости, социального дистанцирования и другие институциональные формы, связанные с институциональным оформлением трудоустройства и увольнения, оплаты труда. Были проработаны правовые аспекты физического дистанцирования для всего населения и ограничения на передвижение. Меры по борьбе с коронавирусной инфекцией и поддержке экономики постоянно отражались на официальном сайте Правительства России [147]. Также менялись внутренние нормы и правила в бизнес-структурах.

В этих чрезвычайных условиях институциональный каркас процесса формирования стоимости российского бизнеса перестраивается в целях развития цифровой экономики [15; 16; 260].

Цифровая трансформация процесса формирования стоимости современного бизнеса представляет собой многосторонний процесс, как представлено на рисунке 18. Он включает несколько этапов – от обновления ИКТ до развития новых направлений бизнеса.

Этапы цифровизации бизнеса	1 ИКТ	2 Внедрение цифровых технологий	3 Оптимизация	4 Цифровая зрелость	5 Умный бизнес
Ориентиры	Продуктивность	Открытость	Ценность	Многопараметричность	Устойчивость
Каналы взаимодействия	Портал	Облачные технологии	Неформальные каналы	Многоканальное	Цифровая платформа
Технологии	COA	Открытые данные	Большие данные	Интернет вещей	Умные технологии
Взаимодействия с поставщиками	Онлайн-офлайн	Инсорсинг	Внешние и внутренние	Поставщик-партнер	Сотрудничество
Ключевые параметры	Доля онлайн-услуг	Доля открытых данных	Доля услуг на основе данных	Доля данных от Интернета вещей	Доля услуг на цифровой платформе

Источник: составлено автором по материалам [27; 261].

Рисунок 18 – Цифровая трансформация процесса формирования стоимости современного бизнеса

На рисунке 18 выделены примерные этапы цифровой трансформации процесса формирования стоимости современного бизнеса. Весь процесс требует времени. Эволюционные изменения соседствуют с подрывными изменениями.

А. Шипилов, А. Эмон-Лоран, Д. Руйар и Н. Ферр изучили опыт компаний, который проходят цифровую трансформацию. Они сделали вывод, что необязательно реализовывать последовательно все мероприятия каждого этапа. Может быть и другой порядок между соседними этапами. Главным является понимание, что цифровая трансформация бизнеса является многоэтапным и многопараметрическим процессом [266].

Поэтапная трансформация институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса, внедряющего цифровые технологии, зависит не только от самих компаний, но и от нормативного регулирования цифровой среды. В Федеральном проекте «Нормативное регулирование цифровой среды» предусматривается поэтапная разработка и реализация законодательных инициатив, направленных на снятие первоочередных барьеров, препятствующих развитию цифровой экономики,

и созданию благоприятного правового поля для реализации в российской юрисдикции проектов цифровизации [256].

Экспертами «Института развития информационного общества» был разработан алгоритм перевода количественных показателей, характеризующих уровень развития цифровой экономики, в 5-балльную шкалу с учетом международного опыта и лучших мировых практик. Уровни: 1 – начальный; 2 – формирующийся; 3 – средний; 4 – продвинутый; 5 – высокий [26, с. 16].

Макроэлементы институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса, внедряющего цифровые технологии, изменяются неравномерно. На рисунке 19 показаны отдельные нормативно-санкционирующие блоки институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса, осуществляющего внедрение цифровых технологий.



Источник: составлено автором по материалам [26].

Рисунок 19 – Нормативно-санкционирующие институты макроуровня институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса, внедряющего цифровые технологии

Анализ диаграммы позволяет сделать несколько выводов. На макроэкономическом уровне в первую очередь были сняты барьеры, которые наиболее существенно ограничивали внедрение современных технологий. Например, в финансовой сфере были приняты следующие федеральные законы: «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (№ 259-ФЗ от 31.07.2020) [13]; «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы» (№ 211-ФЗ) и другие [12]. Для урегулирования электронного документооборота, процессов сбора, хранения и обработки данных были внесены изменения в действующие нормативно-правовые акты, например, в такие федеральные законы, как «О персональных данных» (№ 152-ФЗ) [9], «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (№ 149-ФЗ) [3], «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» (№ 8-ФЗ) [4]. В системе регулирования цифровой инфраструктуры создаются нормативно-правовые акты, которые структурировали бы использование облачных вычислений и сервисов центров обработки данных. Формируется система регулирования цифровых взаимодействий. Разрабатываются нормативно-правовые акты, устанавливающие равноправие или приоритет цифровых транзакций, уведомлений и документов по отношению к нецифровым формам. Пересматривается система национальных стандартов на их актуальность и действенность для развития цифровой экономики.

Отсюда можно утверждать, что российский бизнес преодолел первый этап цифровой трансформации. Этот вывод подтверждают исследования экспертов «Института развития информационного общества» [26, с. 118-119].

Рисунок 19 информирует о наиболее продвинутом в области цифровизации бизнесе. Это бизнес, связанный с ИКТ и цифровыми технологиями. Данный вывод подтверждает Индекс цифровизации отраслей

и сфер экономики, разработанный специалистами НИУ «Высшая школа экономики».

П р и м е ч а н и е – Индекс цифровизации отраслей и сфер экономики НИУ ВШЭ отражает уровень использования цифровых технологий, цифровизации бизнес-процессов, цифровых навыков персонала, затрат на внедрение и использование цифровых технологий и кибербезопасности [259].

Максимальный уровень цифровизации достигнут в ИТ-отрасли (33,9 пункта) и в сфере информации и связи (28,6 пункта) [259]. В пандемию проявился так называемый эффект «вынужденной» цифровизации [259]. Учреждения сферы образования и науки временно перешли на дистанционное взаимодействие. Соответственно, сфера высшего образования находится на третьем месте по уровню цифровизации (23,9 пункта). Финансовый сектор находится на четвертом месте – 23,7 пункта. Самые низкие результаты демонстрируют сфера культуры и спорта (11,8 пункта), сельское хозяйство (11,6 пункта), строительство (11,4 пункта) и организации, занимающиеся операциями с недвижимостью (11,0 пункта) [259].

Также рисунок 19 позволяет выявить «слабые» точки в цифровой трансформации российского бизнеса, которые связаны с защитой интеллектуальной собственности.

Формальные нормативно-санкционирующие элементы институционального каркаса рассматриваемого процесса включают в себя также изменения, внесенные во вторую часть «Налогового кодекса» [2]. Были определены особенности налогообложения операций по реализации цифровых активов, порядок налогообложения доходов физических лиц и предприятий.

Трансформация институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса предполагает создание институтов, структурирующих взаимодействия на основе цифровых платформ. В 2020 году Правительство Российской Федерации начало эксперимент по созданию, переводу и развитию государственных информационных систем и

их компонентов на единой цифровой платформе Российской Федерации «ГосТех» [19].

В ноябре 2022 года Государственная Дума рассмотрела и приняла в первом чтении подготовленный Федеральной антимонопольной службой законопроект (№ 160280-8) против злоупотреблений доминирующим положением на цифровых рынках [93]. Концепция так называемого «пятого антимонопольного пакета» сводится к определению понятия « сетевого эффекта » и установлению запрета различных форм злоупотреблений доминирующим положением со стороны цифровой платформы. Согласно законопроекту, сетевой эффект от использования той или иной программы дает хозяйствующему субъекту возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на товарном рынке, в том числе, возможность устранять с товарного рынка или затруднять доступ на него хозяйствующим субъектам. Доминирующий хозяйствующий субъект, согласно законопроекту, занимает долю более чем 35% на рынке взаимозаменяемых услуг по обеспечению сделок между продавцами и покупателями, заключаемыми посредством соответствующих программ. Выручка доминирующего субъекта от этой деятельности превышает 2 млрд рублей за последний календарный год [93, с. 23].

Важным блоком институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса, внедряющего цифровые технологии, являются также неформальные институты: Меморандум о принципах цифровых рынков; Кодекс этики использования данных; пользовательские соглашения.

Меморандум о принципах цифровых рынков был подписан в феврале 2022 года Федеральной антимонопольной службой России, маркетплейсами и крупнейшими российскими: «1-С», «Авито», *Aliexpress*, *Wildberries*, *VK*, *Lamoda*, *Ozon*, «Руссофт», «Сбер», «Циан», «Яндекс», Ассоциация компаний интернет – торговли [243]. В меморандуме содержатся такие базовые принципы добросовестного поведения на цифровых рынках,

как разумная открытость цифровых платформ, нейтральность отношения к различным сторонам рынка (включая конкурентов), обеспечение самостоятельности пользователей платформ при взаимодействии с ней, недопущение расширительных и двусмысленных формулировок в правилах работы цифровых платформ, обеспечение прав пользователей платформ, в том числе путём рассмотрения их обращений и предоставление им полных ответов [243]. Следовательно, неформальные институциональные нормы Меморандума направлены на формирование открытых, прозрачных недискриминационных условий для пользователей.

Кодекс этики использования данных представляет собой свод отраслевых стандартов и этического поведения, которые участники добровольно признают и обязуются выполнять [110].

П р и м е ч а н и е – В декабре 2019 года Кодекс этики использования данных подписали: «Газпром–медиа холдинг», *Mail.ru Group*, «Яндекс», «Мегафон», «Тинькофф банк», Сбербанк, Газпромбанк, «Ростелеком», МТС, Институт развития интернета, Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации [243].

В Кодексе закреплены основные принципы взаимодействия заинтересованных сторон (государства, бизнеса, граждан), а также формулируются универсальные правила, определяющие границы допустимого поведения для всех участников. Неформальные институциональные нормы Кодекса распространяются на оборот всех типов данных – от пользовательских до промышленных – и содержат принципы профессиональной этики, которых следует придерживаться при сборе данных, их обработке и хранении [110].

Таким образом, в настоящее время идет поиск институциональных форм, которые стимулировали бы создание новых ранее не существовавших сфер деятельности новых бизнес моделей, а также способствовали более равномерному развитию традиционных секторов экономики.

Одним из новых моментов изменения процесса формирования стоимости современного бизнеса являются так называемые

стандарты ESG. Желательность их интеграции в институциональный каркас процесса формирования стоимости российского бизнеса активно обсуждается в российской и зарубежной экономической литературе, на различных международных форумах и конференциях [288].

Стратегия ESG базируется на готовности руководства компаний вести бизнес таким образом, чтобы следующее поколение бизнесменов работало в достаточно здоровой экологической, социальной и правовой среде, способствующей успешному ведению бизнеса [291]. Из таблицы Л.1 приложения Л видно, что *ESG*-требования ориентированы не столько на финансовые показатели, сколько на экологические и социальные аспекты деятельности предприятия, а также на вопросы управления. При этом для менеджмента компании важно адаптировать регуляторные правила вышестоящих органов [291].

В настоящее время наблюдается странная ситуация. На международном уровне активно пропагандируются *ESG*-стратегии и предпринимаются попытки разработать на мегаэкономическом уровне единые правила *ESG* для бизнеса. Эксперты международной консалтинговой компании *McKinsey* выявили пять основных каналов влияния *ESG*-мероприятий на формирование стоимости бизнеса, содержание которых отражено в таблице 7.

Таблица 7 – Пять основных каналов влияния *ESG*-мероприятий на формирование стоимости продукции и бизнеса

Каналы создания стоимости	Продуманное предложение в области <i>ESG</i> (примеры)
1	2
Сокращение затрат	Сокращение энергопотребления Сокращение водопотребления
Рост выручки	Привлечение клиентов в сегментах B2B и B2C с помощью более экологичных продуктов Расширение доступа к ресурсам за счет устойчивых отношений с общественностью
Сведение к минимуму вмешательства регулирующих и законодательных органов	Достижение более высокой степени стратегической свободы за счет ослабления регулирования. Получение субсидий и государственной поддержки.

Продолжение таблицы 7

1	2
Повышение производительности	Повышение мотивации сотрудников. Привлечение перспективных кадров благодаря росту доверия со стороны общества.
Оптимизация инвестиций и активов	Повышение доходности инвестиций за счет более рационального распределения капитала на долгосрочную перспективу (например, вложение в оборудование и производственные здания, которые лучше соответствуют требованиям устойчивого развития) Отказ от инвестиций, которые могут не окупиться из-за долгосрочных экологических проблем.

Источник: составлено автором по материалам [291].

В данных таблицы 7 обращает на себя внимание один момент. Выделенные экспертами компании *McKinsey* пять каналов влияния *ESG*-мероприятий на формирование стоимости продукции и бизнеса в целом касаются точечных (фрагментарных) бизнес-решений. Складывается впечатление, что современный бизнес развивается в экономических границах, которые не учитывают стейкхолдеров, как показано на рисунке 6.

П р и м е ч а н и е – Точечное внедрение *ESG*-стратегий в нашей стране предприняло ПАО «Сбербанк». С целью создания дополнительных стимулов для крупных и средних компаний Сбербанк предлагает *ESG*-кредиты. Они содержат *ESG*-условия в форме обязательств компаний по улучшению нефинансовых параметров. Такие кредиты являются добровольными. Они доступны клиентам из любых отраслей и предоставляются на любые цели [108].

В параграфе 2.2 показано, что для современного бизнеса характерны экономические взаимодействия в рамках цепочки создания стоимости или потока создания ценности, представленного в приложении В. Это означает, что *ESG*-требования должны применяться всеми экономическими субъектами, вовлеченными во взаимодействия по поводу формирования стоимости бизнеса в рамках его экономической границы. Если речь идет о цепочке создания стоимости, то эти требования обязательны в течение всего жизненного цикла товара – при производстве, транспортировке, хранении, использовании, утилизации. Если речь идет о потоке создания ценности, то

ESG–требования должны соблюдаться прямыми контрагентами (поставщиками, посредниками, кредиторами, инвесторами, покупателями), а также непрямыми, опосредованными контрагентами. Как пишут Дж.П. Вумек и Д.Т. Джонс, поток создания ценности включает «клиентов своих клиентов» [63]. Это поставщики поставщиков, потребители потребителей и так далее до максимально возможного уровня (как правило, до 5–6 уровня).

Учитывая вышесказанное, сложно разработать единые правила *ESG* для бизнеса на мега- или на мезоэкономическом уровне. Поэтому изменение институционального каркаса процесса формирования стоимости современного бизнеса под *ESG*-требования видится как скрытый инструмент конкурентной борьбы и(или) скрытая реклама. Российские и зарубежные исследователи отмечают, что затраты компаний на социализацию и экологию снижают доходы акционеров. Реализация *ESG*-требований приводит к росту затрат на производство и реализацию продукции [239; 298].

Такой вывод косвенно подтверждается многочисленными опросами общественного мнения. Согласно данным, аналитического центра «НАФИ», примерно 32% опрошенных россиян считает, что российский бизнес придерживается экологических принципов скорее для создания своего позитивного имиджа, а не из-за реальной заботы об окружающей среде, 26% респондентов уверены в том, что бизнес не может сочетать социальные и экологические задачи с получением прибыли [239].

Интеграция в институциональный каркас процесса формирования стоимости российского бизнеса *ESG*-требований в ближайшее время будет носить точечный характер.

Проведенный в параграфе 3.3 анализ показал, что формальные и неформальные элементы институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса изменяются неравномерно, с разной скоростью, асинхронно. Это сложный процесс, который включает множество взаимосвязанных подпроцессов, которые пересекаются, касаются

друг друга, наслаиваются. Отдельные ситуационные формы и методы институционального воздействия сочетаются с комплексными масштабными мероприятиями. Однако в сложных геоэкономических условиях может наблюдаться их частичная несогласованность, разобщенность и разнонаправленность. Для усиления связности институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса, приобретения системой целостного характера требуется тщательный мониторинг вносимых изменений, их согласование и координация.

Стимулирование цифровой трансформации бизнеса возможно на основе институционального каркаса процесса формирования стоимости бизнеса, базирующегося на соответствующих убеждениях. Для этого требуется четкая постановка задач, информирование об ожиданиях внутри компании и среди ее стейкхолдеров. Также желательна переподготовка кадров в соответствии с поставленными целями. Важная роль принадлежит сфере образования, от которой зависит скорость экономических изменений [176, с. 306]. В целом необходимо создание институциональных форм, способствующих вовлечению широких слоев населения и организаций (в том числе общественных) в реализацию мероприятий по адаптации к быстроменяющимся непростым условиям.

По материалам третьей главы получены следующие выводы.

Верификация разработанных теоретических положений о структуре институционального каркаса формирования стоимости бизнеса дала возможность расширить круг проблем, которые до сих пор находились за пределами институционального подхода.

Применение аналитического инструментария исследовательской программы Д. Норта к нетрадиционной проблемной области экономико-теоретических исследований – процессу определения стоимости бизнеса – позволило реализовать общий методологически принцип единства теории и практики. Рассмотрение процесса определения стоимости бизнеса подтвердило авторское положение о том, что формирование стоимости

бизнеса представляет собой процесс вменения стоимости. В рамках определенного институционального каркаса данный процесс искажается, превращая стоимость бизнеса в ложную социальную стоимость.

Обрисованный на основе исследовательской программы Д. Норта институциональный подход к исследованию процесса оценки стоимости бизнеса дали возможность заглянуть в «черный ящик», в котором и происходит данный процесс. Удалось объяснить, как сочетаются основные логически противоречивые подходы к оценке стоимости бизнеса – на основе балансовой стоимости, капитализации доходов и поиска рыночного эквивалента.

Уточнены характеристики институционального каркаса формирования стоимости. В исследовательской программе Д. Норта выделяются такие функции институционального каркаса, как стимулирующая и ограничивающая. Проведенный анализ выявил еще несколько функций институционального каркаса формирования стоимости бизнеса: информационную, сигнальную, диагностическую и поисковую.

В целом аналитический инструментарий исследовательской программы институционального каркаса Д. Норта позволяет выявить скрытые (невидимые на поверхности отношений) моменты и/или аспекты не только процесса формирования стоимости современного бизнеса, но и любого социально-экономического процесса. Появляется возможность разработать теоретико-методологическую модель, укрупнено копирующую в динамике реальные экономические процессы.

Заключение

Представленная работа является первым в отечественной научной литературе экономико-теоретическим исследованием, в котором для анализа конкретной проблемы – институциональных основ формирования стоимости современного бизнеса – применена исследовательская программа Д. Норта, что способствует развитию и углублению институциональных исследований, а также преодолению фрагментации научного знания в данной проблемной области.

Поставленные во «Введении» задачи выполнены в полном объеме: раскрыты теоретико-методологические основы исследования проблемы институциональных основ формирования стоимости бизнеса; уточнено как развивались научные взгляды в данной проблемной области; определены этапы институционализации процесса формирования стоимости бизнеса; выяснены факторы, влияющие на формирование стоимости современного бизнеса; выявлены институциональные основы определения стоимости бизнеса как обособившегося этапа единого процесса формирования стоимости современного бизнеса; охарактеризована специфика институционального оформления процесса формирования стоимости современного бизнеса в условиях цифровизации экономики; раскрыты особенности трансформации институционального каркаса формирования стоимости современного российского бизнеса в сложных геоэкономических условиях.

В работе раскрыта сложность, многомерность и взаимосвязанность всех компонентов процесса формирования стоимости современного бизнеса, которые опосредуются многочисленными институциональными формами.

Исследование этапов институционализации процесса формирования стоимости современного бизнеса независимо привело автора к выделению форм стоимости, которые созвучны рассматриваемым в новой теории стоимости Ю.М. Осипова – «предстоимость» и «послестоимость». Это

свидетельствует о том, что авторские теоретические положения адекватно описывают рассматриваемые процессы и находятся в русле перспективных современных научных подходов.

Выделение не только специфицированных, но и неспецифицированных взаимодействий по поводу формирования стоимости современного бизнеса, не только асимметрии информации в рамках взаимодействия между принципалом и агентом, но и асимметрии цифровых компетенций, а также не только спецификации взаимодействий по передаче прав собственности, но и спецификации всех экономических взаимодействий, осуществляемых во время институционализации формирования стоимости современного бизнеса, позволяет расширить проблемную область институциональных исследований.

Разработанные теоретические положения о структуре и функциях институционального каркаса процесса формирования стоимости современного бизнеса очерчивают область исследования институционального оформления цифровых экосистем, что представляет не только научный, но и практический интерес.

В работе изучается не идеальная модель институционального каркаса формирования стоимости современного бизнеса, а реальные, конкретные исторические формы. С прикладной точки зрения анализ доведен до проблем оценки стоимости бизнеса в условиях цифровых технологий. На основе достаточно обстоятельного анализа особенностей институционального каркаса формирования стоимости бизнеса удалось объяснить, как сочетаются логически противоречащие друг к другу три основных подхода к оценке стоимости бизнеса – на основе балансовой стоимости, капитализации доходов и поиска рыночного эквивалента, каким образом на этой основе формируется итоговая количественная величина.

Видение процесса формирования стоимости современного бизнеса как процесса вменения стоимости на всех этапах его жизненного цикла в некоторой мере объясняет проблемы, с которыми сталкиваются

профессионалы в своей аналитической, организационно-управленческой и расчетно-экономической деятельности. Предложенные рекомендации, например, учет ожиданий экономических субъектов, их поведенческих стереотипов, когнитивных искажений, непредвиденных событий будут способствовать более объективной оценке стоимости бизнеса, а также оценке рисков в финансовой сфере.

Результативное использование в экономико-теоретическом исследовании понятия «экономическая граница», которое чаще является объектом изучения конкретных экономических дисциплин (менеджмента, геоэкономики и других) свидетельствует о взаимном влиянии дисциплин экономического блока друг на друга.

Раскрытые особенности институционального каркаса формирования стоимости бизнеса, основанного на цифровых технологиях, подтверждают непродуктивность навязывания (и утверждений о заведомой приоритетности) одних институциональных форм в ущерб другим. Поэтому выводы и рекомендации диссертации могут быть востребованы на разных уровнях экономических взаимодействий при разработке и согласовании компромиссных решений, направленных на изменение институционального оформления хозяйственных процессов.

Результаты исследования онтологических фильтров (в первую очередь фильтра естественного языка), которые искажают проблемную область, а также авторское видение понятия «стоимость» целесообразно учитывать при разработке комплекса мер по гармонизации нормативно-методических стандартов (международных, региональных, национальных) и совершенствовании системы регламентов в финансово-экономической сфере.

Предлагаемый подход, основанный на исследовательской программе институционального каркаса Д. Норта, позволил выявить скрытые (невидимые на поверхности отношений) моменты процесса формирования стоимости современного бизнеса. Выводы о том, что при изучении данной проблемной области приходится оперировать превращенными формами,

которые искажают сущностные отношения, а также ложной социальной стоимостью современного бизнеса, могут внести вклад в понимание процесса фетишизации современных экономических отношений. Анализ превращенных форм стоимости бизнеса показал, что имеет место не только денежный фетишизм, но и распределительный и перераспределительный фетишизм.

Дальнейшее развитие разработанных теоретико-методологических положений может стать основой для разработки научной концепции институционального каркаса формирования стоимости современного бизнеса, которая помимо методологических, теоретических и методических положений будет включать систему дифференциальных уравнений, описывающих процесс оценки стоимости бизнеса.

В диссертации продемонстрирована перспективность применения исследовательской программы институционального каркаса Д. Норта к решению широкого круга прикладных задач.

Список сокращений и условных обозначений

В настоящей диссертации применяются следующие сокращения и обозначения:

ВТБ – Публичное акционерное общество «Банк ВТБ»;

ВШЭ – Высшая школа экономики;

ДНР – Донецкая народная республика;

ЕС – Европейский Союз;

ЕСО – Европейские стандарты оценки;

ИКФСБ – Институциональный каркас формирования стоимости бизнеса;

ИТ – Информационные технологии;

ИКТ – Информационно-коммуникационные технологии;

ЛНР – Луганская народная республика;

МКСО – Международный комитет по стандартам оценки;

МСА – Международные стандарты аудита;

МСО – Международные стандарты оценки;

МССО – Международный Совет по Стандартам Оценки;

МСФО – Международные стандарты финансовой отчетности;

МТС – Мобильные ТелеСистемы;

НИУ – Научный исследовательский университет;

НСОД – Национальный совет по оценочной деятельности;

ООН – Организация Объединенных Наций;

РОО – Русское общество оценщиков;

РСБУ – Российские стандарты бухгалтерского учета;

САРМ – Модель оценки капитальных активов;

Сбер – Публичное акционерное общество «Сбербанк России»;

СВО – Специальная военная операция;

СПОД – Стандарты и правила оценочной деятельности;

СРО – Саморегулируемые организации;

СРОО – Саморегулируемые организации оценщиков;

- ФСО – Федеральные стандарты оценки России;
- ФСО I – Федеральные стандарты оценки России: Структура федеральных стандартов оценки и основные понятия, используемые в федеральных стандартах оценки;
- ФСО II – Федеральные стандарты оценки России: Виды стоимости;
- ФСО III – Федеральные стандарты оценки России: Процесс оценки;
- ФСО IV – Федеральные стандарты оценки России: Задание на оценку;
- ФСО V – Федеральные стандарты оценки России: Подходы и методы оценки;
- ФСО VI – Федеральные стандарты оценки России: Отчет об оценке;
- API – Application Programming Interface – программный интерфейс приложения (описание способов взаимодействия одной компьютерной программы с другими);
- COA – Сертификат подлинности (Certificate of Analysis): документ, в котором содержатся результаты научных исследований, проведенных в отношении продуктов питания или лекарств;
- ESG – (E – environmental, S – social, G – corporate governance) – интеграция экологических, социальных и управленческих требований, предъявляемых бизнесу;
- GAAP – общепринятые правила бухгалтерского учета;
- IT – Информационные технологии;
- RICS – Стандарты Королевского общества оценщиков Великобритании;
- TEGoVA – Европейская группа ассоциаций оценщиков.

Список литературы

Нормативно-правовые акты и официальные документы

1. Российская Федерация. Кодексы. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) [от 31.07.1998 № 146-ФЗ] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 10.01.2023).
2. Российская Федерация. Кодексы. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) [от 05.08.2000 № 117-ФЗ] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 10.01.2023).
3. Российская Федерация. Законы. Об информации, информационных технологиях, защите информации : федеральный закон [от 27.07.2006 № 149-ФЗ] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/ (дата обращения: 10.01.2023).
4. Российская Федерация. Законы. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления : федеральный закон [от 09.02.2009 № 8-ФЗ (последняя редакция)] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_84602/ (дата обращения: 10.01.2023).
5. Российская Федерация. Законы. Об оценочной деятельности в Российской Федерации : федеральный закон [от 29.07.1998 № 135-ФЗ (редакция от 19.12.2022)] // Справочно-правовая система «Консультант

Плюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/ (дата обращения: 10.01.2023).

6. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации [от 14.07.2022 № 324-ФЗ (последняя редакция) : [принят Государственной Думой 28 июня 2022 года] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_421956/ (дата обращения: 10.01.2023).

7. Российская Федерация. Законы. О защите конкуренции : федеральный закон [от 26.07.2006 № 135-ФЗ (редакция от 29.12.2022)] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/ (дата обращения: 10.01.2023).

8. Российская Федерация. Законы. О некоммерческих организациях : федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения: 10.01.2023).

9. Российская Федерация. Законы. О персональных данных : федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61801/ (дата обращения: 10.01.2023)

10. Российская Федерация. Законы. О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/ (дата обращения:

10.01.2023).

11. Российская Федерация. Законы. О саморегулируемых организациях : федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72967/ (дата обращения: 10.01.2023).

12. Российская Федерация. Законы. О совершении финансовых сделок с использованием финансовых платформ : федеральный закон от 20.07.2020 № 211-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357765/ (дата обращения: 10.01.2023).

13. Российская Федерация. Законы. О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федеральный закон от 31.07.2020 № 259-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (дата обращения: 10.01.2023).

14. О внесении изменений в основы государственной культурной политики, утвержденные Указом Президента Российской Федерации от 24 декабря 2014 г. № 808 [Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 № 203 (от 25 января 2023 № 35)] // Официальный сайт Президента России. – Текст : электронный. – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/news/70395> (дата обращения: 12.01.2023).

15. О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года [Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 года № 474] // Официальный интернет-портал правовой информации. – Текст : электронный. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202007210012> (дата

обращения: 11.12.2022).

16. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы [Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 № 203] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/ (дата обращения: 12.01.2023).

17. Послание Президента Федеральному Собранию : официальный сайт Президента России. – Текст : электронный. – URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/statements/70565> (дата обращения: 24.02.2023).

18. Постановление Правительства Российской Федерации от 16.12.2022 № 2338 «Об утверждении положения о единой цифровой платформе Российской Федерации «ГосТех» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_434913/38d79bbb3bfd96dfb4a616e952127334239dd510/#dst100018 (дата обращения: 10.01.2023).

19. Постановление Правительства РФ от 12.10.2020 № 1674 «О проведении эксперимента по созданию, переводу и развитию государственных информационных систем и их компонентов на единой цифровой платформе Российской Федерации «Рос Тех» // Официальный сайт Правительства России. – Текст : электронный. – URL: <http://static.government.ru/media/acts/files/1202010150045.pdf> (дата обращения: 12.01.2023).

20. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 30 сентября 2015 г. № 708 «Об утверждении типовых правил профессиональной этики оценщиков» // Юридическая информационная система «Легалакт – законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации». – Текст : электронный. – URL: <https://legalacts.ru/doc/prikaz-minekonomrazvitija-rossii-ot-30092015-n-708/>

(дата обращения: 10.10.2022).

21. Приказ Минэкономразвития России от 14 апреля 2022 г. № 200 «Об утверждении федеральных стандартов оценки и о внесении изменений в некоторые приказы Минэкономразвития России о федеральных стандартах оценки» // Официальный сайт Минэкономразвития России. – Текст : электронный. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/prikaz_minekonomrazvitiya_rossii_ot_14_aprelya_2022_g_200.html (дата обращения: 10.10.2022).

Книги, диссертации, авторефераты диссертаций, публикации в периодических изданиях и иные научные труды

22. Абалкин, Л.И. История российской экономической мысли и ее связь с политикой / Л.И. Абалкин // Всероссийский экономический журнал ЭКО. – 2009. – № 11. Том 2. – С. 147-154. – ISSN 0131-7652.

23. Абалкин, Л.И. Производственные отношения / Л.И. Абалкин // Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия : в 4 томах. Том 3. «Н» – Социологическая школа ; главный редактор А.М. Румянцев. – Москва : Советская Энциклопедия, 1979. – С. 372-374. – 625 с. – ISBN отсутствует.

24. Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер : перевод с немецкого ; предисловие, комментарии, составитель В.С. Автономова. – Москва : Экономика, 1992. – 492 с. – ISBN 5-282-01471-8.

25. Алтухов, А.В. Правовая природа цифровых платформ в российской и зарубежной доктрине / А.В. Алтухов, С.Ю. Кашкин // Актуальные проблемы российского права. – 2021. – № 7. Том 16. – С. 86-94. – ISSN 1994-1471.

26. Анализ текущего состояния развития цифровой экономики в России : научное издание. – Москва : Институт развития информационного общества, 2018. – 166 с. – ISBN 978-5-901907-46-7. – Текст : электронный.

– DOI отсутствует. – URL: <https://iis.ru/wp-content/uploads/2020/12/DECARussia2018rus.pdf> (дата обращения: 09.03.2023)

27. Ананьин, О.И. Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ : монография / О.И. Ананьин. – Москва : Наука, 2005. – 244 с. – 500 экз. – ISBN 5-02-033365-4.

28. Аникин, А.В. Золото: международный экономический аспект / А.В. Аникин. – 2-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : Международные отношения, 1988. – 336 с. – ISBN 5-7133-0086-2.

29. Антипина, О.Н. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья первая. Технологические и социопсихологические факторы преодоления стоимости / О.Н. Антипина, В.Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 5. – С. 55-65. – ISSN 0131-2227.

30. Антипина, О.Н. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья вторая. Абстрактный труд и издержки: деструкция стоимости со стороны производства / О.Н. Антипина, В.Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 6. – С. 48-59. – ISSN 0131-2227.

31. Антипина, О.Н. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья третья. Конкретный труд и полезность: деструкция стоимости со стороны потребления / О.Н. Антипина, В.Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 7. – С. 19-29. – ISSN 0131-2227.

32. Антипина, О.Н. Информационный фактор формирования стоимости благ в «новой экономике» / О.Н. Антипина // Современная экономическая теория: проблемы разработки и преподавания ; под редакцией К.А. Хубиева. – Москва : ТЕИС, 2002. – С. 221-229. – 751 с. – ISBN 5-7218-0421-1.

33. Антипина, О.Н. Ценообразование в информационной экономике : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : автореферат диссертации

на соискание ученой степени доктора экономических наук / Антипина Ольга Николаевна ; МГУ имени М.В. Ломоносова. – Москва, 2009. – 53 с. – Библиогр.: с. 50-53. – Место защиты: МГУ имени М.В. Ломоносова.

34. Антонов, А.В. Философские проблемы теории стоимости : специальность 09.00.11 «Социальная философия» : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора философских наук / Антонов Алексей Васильевич ; Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина. – Екатеринбург, 2016. – 41 с. – Библиогр.: с. 39-41. – Место защиты: Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина.

35. Анчишкин, А.И. Наука. Техника. Экономика / А.И. Анчишкин. – Москва : Экономика, 1986. – 384 с. – ISBN отсутствует.

36. Артеменков, И.Л. История институциональной среды профессиональной стоимостной оценки в США / А.И. Артеменков, И.Л. Артеменков // Вопросы оценки. – 2009. – № 2. – С. 7-18. – ISSN 2224-0764.

37. Астамиров, Х.П. Институциональный подход к управлению государственной собственностью : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Астамиров Ханпаша Усамович ; Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. – Москва, 2008. – 26 с. – Библиогр.: с. 26. – Место защиты: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации.

38. Базаров, В. Труд производительный и труд, образующий ценность. – Санкт-Петербург : С. Дороватовский и А. Чарушников, 1899. – 51 с. – ISBN отсутствует.

39. Балацкий, Е.В. Когнитивно-институциональный синтез Д. Норта / Е.В. Балацкий // Общественные науки и современность. – 2011. – № 5. – С. 154-166. – ISSN 0869-0499.

40. Батищев, Г.С. Введение в диалектику творчества / Г.С. Батищев.

– Санкт-Петербург : Издательство РХГИ, 1997. – 464 с. – ISBN 5-88812-045-6.

41. Беккер, Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г.С. Беккер ; перевод с английского ; составитель, научный редактор, послесловие Р.И. Капелюшников ; предисловие М.И. Левин. – Москва : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с. – ISBN 5-7598-0173-2.

42. Бем-Баверк, Е. Основы теории ценности хозяйственных благ / Е. Бем-Баверк ; перевод с немецкого А. Санина. – Ленинград : Прибой, 1929. – 194 с. – ISBN отсутствует.

43. Березной, А. Транснациональный бизнес в эпоху глобальной цифровой революции / А. Березной // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. – № 9. Том 62. – С. 5-17. – ISSN 0131-2227.

44. Бернстайн, П. Фундаментальные идеи финансового мира : Эволюция / П. Бернстайн ; перевод с английского. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 247 с. – ISBN 978-5-9614-0972-7.

45. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; перевод с английского. – 4-е издание. – Москва : «Дело Лтд», 1994. – 720 с. – ISBN 5-86461-151-4.

46. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака / Ж. Бодрийяр ; перевод с французского Д. Кралечкин. – Москва : Академический Проект, 2007. – 335 с. – ISBN 978-5-8291-0898-4.

47. Бондаревский, Б.Е. Исследовательский потенциал понятия «финансовый капитал» / Б.Е. Бондаревский // Экономические науки. – 2010. – № 11 (72). – С. 46-50. – ISSN 2072-0858.

48. Брошкова, Н.Л. Абсолютные стоимости / Н.Л. Брошкова, С.В. Попов // *Universum: Экономика и юриспруденция*. – 2014. – № 7-8 (8). – ISSN 2311-4282. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1497> (дата обращения: 09.03.2023).

49. Брусов, П.Н. Сравнительный анализ финансовых показателей деятельности компаний в рамках современной теории стоимости и структуры капитала Брусова–Филатовой–Ореховой / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова, Н.П. Орехова // Финансы и кредит. – 2015. – № 31. – С. 46-59. – ISSN 2071-4688.

50. Брюммерхофф, Д. Теория государственных финансов / Д. Брюммерхофф ; перевод с немецкого ; под общей редакцией А.Л. Кудрина, В.Д. Дзгоева. – Владикавказ : Пионер-Пресс, 2002. – 458 с. – ISBN 5-901983-01-7.

51. Буайе, Р. Теория регуляции: критический анализ / Р. Буайе ; перевод с французского Н.Б. Кузнецовой. – Москва : Научно-издательский центр «Наука для общества», РГГУ, 1997. – 212 с. – ISBN 5-88870-003-7.

52. Бухарин, Н.И. Экономика переходного периода. Общая теория трансформационного процесса : с приложением работы В.И. Ленина «Замечания на книгу Н.И. Бухарина «Экономика переходного периода» / Н.И. Бухарин. – Москва : URSS, 2022. – 240 с. – ISBN 978-5-9710-9814-0.

53. Бьюкенен, Дж.М. Этические правила, ожидаемые оценки и большие группы / Дж.М. Бьюкенен // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания ; редколлегия Я.И. Кузьминов [и др.]. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. – С. 90-111. – 671 с. – ISBN 978-5-7598-0744-5.

54. Валлерстайн, И. Миросистемный анализ. Введение / И. Валлерстайн ; перевод с английского Н.В. Тюкиной ; вступительная статья и приложение Г.М. Дергульяна. – 2-е издание, исправленное. – Москва : УРСС : ЛЕНАНД, 2018. – 304 с. – ISBN 978-5-97190-4759-9.

55. Вафина, Н.Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем : монография / Н.Х. Вафина. – Москва : Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации; Казань : Издательство КГФЭИ, 2002. – 316 с. – 500 экз. – ISBN 5-7464-0687-2.

56. Вебер, М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер ;

перевод с немецкого М. Левиной. – Москва : АСТ, 2020. – 316 с. – ISBN 978-5-17-122819-4.

57. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; перевод с английского ; вступительная статья С.Г. Сорокиной. – Москва : Прогресс, 1984. – 367 с. – ISBN отсутствует.

58. Витте, С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900-1902 годах / С.Ю. Витте ; предисловие М.П. Афанасьева. – Москва : Юрайт, 2011. – 628 с. – ISBN 978-5-9916-0001-9.

59. Войниканис, Е. Информация. Собственность. Интернет: Традиции и новеллы в современном праве / Е. Войниканис, М. Якушев. – Москва : Волтерс Клувер, 2004. – 163 с. – ISBN 5-466-00023-X.

60. Волатильность экономической теории: новая модель российской экономики / В.И. Гришин, Г.П. Журавлёва, В.В. Смагина, В.М. Юрьев. – 2-е издание. – Москва-Тамбов : Издательский дом ТГУ имени Г.Р. Державина, 2011. – 533 с. – ISBN 978-5-4343-0011-7.

61. Всемирная история экономической мысли : в 6 томах. Том 6. Книга I ; главный редактор В.Н. Черковец. – Москва : Мысль, 1997. – 782 с. – ISBN 5-244-00038-1.

62. Всемирный банк. Доклад о мировом развитии 2009. Новый взгляд на экономическую географию. – Москва : Издательство «Весь мир», 2009. – 408 с. – ISBN 978-5-7777-0442-9.

63. Вумек, Дж.П. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж.П. Вумек, Д.Т. Джонс ; перевод с английского. – Москва : Альпина Бизнес Бук, 2004. – 473 с. – ISBN 5-7777-0442-9.

64. Гальперин, В.М. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатъев, В.И. Моргунов ; в 2 томах. Том 1 ; общая редакция В.М. Гальперина. – 2-е второе, исправленное. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. – 348 с. – ISBN 5-900428-16-8.

65. Гловели, Г.Д. Геополитическая экономия в России: от дискуссий о самобытности к глобальным моделям (XIX в. – первая треть XX в.) / Г.Д. Гловели. – Санкт-Петербург : Алтейя, 2009. – 204 с. – ISBN 978-5-91419-148-8.

66. Гловели, Г.Д. Перипетии экономических периодизаций истории / Г.Д. Гловели // Истоки: качественные сдвиги в экономической реальности и экономической науке ; редколлегия В.С. Автономов [и др.]. – Москва : Издательский дом НИУ ВШЭ, 2015. – С. 133-175. – 503 с. – ISBN 978-5-7598-1130-5.

67. Гловели, Г.Д. Экономическая история : учебник / Г.Д. Гловели. – Москва : Юрайт, 2014. – 718 с. – ISBN 978-5-9916-2991-1.

68. Городецкий, А. Об основах институциональной трансформации (теоретический аспект) / А. Городецкий // Вопросы экономики. – 2000. – № 10. – С. 118-133. – ISSN 0042-8736.

69. Грановеттер, М. Экономические институты как социальные конструкторы / М. Грановеттер // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – № 1. Том 8. – С. 77-80. – ISSN 1029-8053.

70. Грегори, А. Стратегическая оценка компаний: Практическое руководство / А. Грегори ; перевод с английского Л.И. Лопатников. – Москва : КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2003. – 224 с. – ISBN 5-93746-005-7.

71. Горц, А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / А. Горц ; перевод с немецкого и французского М.М. Сокольской. – Москва : Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. – 208 с. – ISBN 978-5-7598-0713-1.

72. Гэлбрейт, Дж.К. Жизнь в наше время: воспоминания / Дж.К. Гэлбрейт ; перевод с английского О.С. Васильева ; общая редакция и предисловие С.М. Меньшикова. – Москва : Прогресс, 1986. – 404 с. – ISBN отсутствует.

73. Гэлбрейт, Дж.К. Новое индустриальное общество / Дж.К. Гэлбрейт. – Москва : АСТ, 2004. – 608 с. – ISBN 5-17-024777-X.

74. Даймонд, Д. Ружья, микробы и сталь. История человеческих обществ / Д. Даймонд. – Москва : Издательство «АСТ», 2010. – 718 с. – ISBN 978-5-17-061456-1

75. Дебре, Ж. Теория ценности / Ж. Дебре ; перевод с английского И.М. Агеева, М.И. Левин. – Москва : «Дело», 2018. – 240 с. – ISBN 978-5-77-49-1352-7.

76. Дементьев, В.В. Что мы исследуем, когда исследуем институты / В.В. Дементьев // TERRA ECONOMICUS. – 2009. – № 1. – С. 13-30. – ISSN 2073-6606.

77. Доброчеев, О. Русский хаос – это тот же немецкий порядок, но только для очень большой страны / О. Доброчеев // Философия хозяйства. – 2009. – № 6 (66). – С. 52-63. – ISSN 2073-6118.

78. Евстигнеева, Л.П. Экономика как синергетическая система / Л.П. Евстигнеева, Р.Н. Евстигнеев. – Москва : URSS, 2010. – 266 с. – ISBN 978-5-397-03202-5.

79. Евтух, А.Т. Система знаний о стоимости / А.Т. Евтух // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 10 (43). – С. 15-23. – ISSN 2073-039X.

80. Ерофеева, Т.А. Принципы формирования системы управления стоимостью бизнеса в институциональной экономике / Т.А. Ерофеева // Фундаментальные и прикладные вопросы эффективного предпринимательства: новые решения, проекты, гипотезы : материалы V Международного научного конгресса ; под научной редакцией А.В. Шарковой, И.А. Меркулиной. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2017. – С. 63-67 – 390 с. -- ISBN 978-5-394-02892-2.

81. Ерофеева, Т.А. Управление стоимостью бизнеса: институциональный подход / Т.А. Ерофеева // Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения : сборник статей V Международной научной конференции ; под редакцией

Г.Б. Клейнера [и др.]. – Москва : Издательский дом ГУУ, 2017. – С. 134-138. – 382 с. – ISBN 978-5-215-03012-7.

82. Ерофеева, Т.А. Поведенческие основания теории стоимости бизнеса / Т.А. Ерофеева // Львовские чтения – 2018 : сборник статей VI Всероссийской научной конференции ; под научной редакцией Г.Б. Клейнера. – Москва : Издательский дом ГУУ, 2018. – С. 74-80. – 203 с. – ISBN 978-5-215-03051-6.

83. Ерофеева, Т.А. Цифровая трансформация современного бизнеса: основные тенденции / Т.А. Ерофеева // Львовские чтения – 2019 : сборник статей VII Всероссийской научной конференции ; под научной редакцией Г.Б. Клейнера. – Москва : Издательский дом ГУУ, 2019. – С. 118-125. – 389 с. – ISBN 978-5-215-03051-6.

84. Ерофеева, Т.А. Парадигмальные основы институционализации национальной и глобализации экономики / Т.А. Ерофеева, В.Е. Корольков // Финансовая экономика. – 2018. – № 5. – С. 199-201. – ISSN 2075-7786.

85. Ерофеева, Т.А. Эволюция научных взглядов на проблему формирования стоимости бизнеса / Т.А. Ерофеева // Экономические стратегии. – 2022. – № 3. – С. 70-77. – ISSN 1680-094X.

86. Ерофеева, Т.А. Процесс формирования стоимости бизнеса как система экономических взаимодействий / Т.А. Ерофеева // Экономические стратегии. – 2022. – № 6. – С. 134-141. – ISSN 1680-094X.

87. Ерофеева, Т.А. Сетевые взаимодействия как фактор формирования стоимости современного бизнеса / Т.А. Ерофеева // Микроэкономика. – 2022. – № 6. – С. 32-42. – ISSN 1817-1591.

88. Ерофеева, Т.А. Институциональные основы формирование стоимости современного бизнеса: категориальный аппарат исследования проблемного поля / Т.А. Ерофеева // Микроэкономика. – 2023. – № 1. – С. 29-35. – ISSN 1817-1591.

89. Ерофеева, Т.А. Формирование стоимости бизнеса: исследовательская программа институционального каркаса

Д. Норта / Т.А. Ерофеева // Экономические стратегии. – 2023. – № 4. – С. 136-141. – ISSN 1680-094X.

90. ЕСО 2016. Европейские стандарты оценки 2016 ; перевод с английского А.И. Артеменкова ; под редакцией И.Л. Артеменкова. – 8-е издание. – Москва : Общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2017. – 428 с. – ISBN 978-5-93027-034-1.

91. Жид, Ш. История экономических учений / Ш. Жид, Ш. Рист ; перевод с французского ; предисловие Я.И. Кузьмина. – Москва : Экономика, 1995. – 544 с. – ISBN 5-282-01419-X.

92. Жоли, Ю. Бизнес в эпоху стейкхолдеров / Ю. Жоли // Большие идеи : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://hbr-russia.ru/management/strategiya/biznes-v-eru-steykholderov/> (дата размещения 28.02.2022).

93. Законопроект № 160280-8 «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» (в части совершенствования антимонопольного регулирования «цифровых рынков») // Система обеспечения законодательной деятельности Государственной автоматизированной системы «Законотворчество». – Текст : электронный. – URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/160280-8> (дата обращения: 10.03.2023).

94. Заседание президиума Правительственной комиссии по повышению устойчивости российской экономики в условиях санкций / Правительство Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. – URL: <http://government.ru/news/44811/> (дата обращения: 10.03.2023).

95. Ибрагимов, Р.Г. К вопросу о зависимости стоимости собственного капитала фирмы от уровня ливереджа / Р.Г. Ибрагимов, Г.А. Панферов // Финансовые исследования. – 2014. – № 3 (44). – С. 101-107. – ISSN 1991-0525. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-zavisimosti-stoimosti-sobstvennogo-kapitala-firmy-ot-urovnya-leveridzha> (дата обращения: 10.03.2023).

96. Иван IV Грозный. Сочинения. – Санкт-Петербург : Издательство «Азбука», 2000. – 243 с. – ISBN 5-267-00154-6.

97. Иванов, Д.В. Постиндустриализм и виртуализация экономики / Д.В. Иванов // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – № 1. Том 1. – С. 81-90. – ISSN 2306-6946. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/postindustrializm-i-virtualizatsiya-ekonomiki> (дата обращения: 10.03.2023).

98. Институциональная экономика : учебное пособие ; под руководством Д.С. Львова. – Москва : ИНФРА-М, 2001. – 317 с. – ISBN 5-16-000592-7.

99. История Российского общества оценщиков / Ассоциация «Русское общество оценщиков» : официальный сайт. – Текст : электронный. – URL: <http://srogo.ru/about/history> (дата обращения: 10.02.2023).

100. Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания : научное издание ; редколлегия : Я.И. Кузьминов [и др.]. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. – 671 с. – ISBN 978-5-7598-0744-5.

101. История экономических учений : учебное пособие ; под редакцией В. Автономова [и др.]. – Москва : ИНФРА-М, 2010. – 0784 с. – ISBN 5-16-000173-5.

102. Какие ограничения ввели в отношении России: от санкционных списков до закрытого неба / РБК : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.rbc.ru/politics/24/02/2023/63f61e8b9a7947661345d0ff> (дата обращения: 10.02.2023).

103. Канеман, Д. Отражение ограниченной рациональности: перспективы исследования интуитивного суждения и выбора / Д. Канеман // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 томах. Том V. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов : в 2 книгах. Книга вторая ; ответственный редактор Г.Г. Фетисов. – Москва : Мысль, 2005. – С. 630-684. – 813 с. – ISBN 5-244-01044-1.

104. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; перевод с английского М. Павловой. – Москва : Олимп-Бизнес, 2008. – 294 с. – ISBN 978-5-9693-0139-9.

105. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; перевод с английского под научной редакцией О.И. Шкаратана. – Москва : ГУ ВШЭ, 2000. – 606 с. – ISBN 5-7598-0069-8.

106. Кац, М.Л. Сетевые внешние эффекты, конкуренция и совместимость / М.Л. Кац, К. Шапиро // Вехи экономической мысли. Том 5. Теория отраслевых рынков ; под общей редакцией А.Г. Слуцкого. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2003. – 669 с.– ISBN 5-900428-76-1.

107. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс // Антология экономической классики : в 2 томах. Том 2 ; предисловие, составление И.А. Столярова. – Москва : «ЭКОНОВ», 1993. – С. 486. – ISBN 5-85978-003-6.

108. Ключевые факты политики Сбера в области ESG и устойчивого развития // Сбербанк : официальный сайт. – Текст : электронный. – URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/normative_docs/sber_esg_policy_key_facts_rus.pdf (дата обращения: 10.03.2023).

109. Князева, Е.Н. Основания синергетики: человек, конструирующий себя и свое будущее / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – 4-е издание, дополненное. – Москва : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 264 с. – ISBN 978-5-397-06214-5.

110. Кодекс этики использования данных // Портал открытых данных Российской Федерации : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://data.gov.ru/kodeks-etiki-ispolzovaniya-dannyh> (дата обращения: 10.03.2023).

111. Кокин, А.С. Уравнение стоимости бизнеса : энтропия как мера стоимости / А.С. Кокин, О.Р. Чепьюк // Вестник Нижегородского университета имени Н.И. Лобачевского. – 2007. – № 6. – С. 201-207. –

ISSN 1993-1778.

112. Коммонс, Дж.Р. Правовые основания капитализма / Дж.Р. Коммонс ; перевод с английского А. Апполонова, А. Маркова ; под редакцией М. Одинцовой. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. – 413 с. – ISBN 978-5-7598-0781-0.

113. Корняков, В.И. Экономика и разум (продолжение. Начало в № 1) / В.И. Корняков // Теоретическая экономика. – 2011. – № 5. – С. 9-41. – ISSN 2221-3260. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomika-i-razum-prodolzhenie-nachalo-v-1> (дата обращения: 10.03.2023).

114. Корольков, В.Е. Цифровая трансформация экономики в условиях геоэкономической нестабильности : монография / В.Е. Корольков, Т.А. Ерофеева. – Москва : Прометей, 2019. – 160 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-907166-41-7.

115. Корольков, В.Е. Политика санкций как инструмент современных международных отношений : монография / В.Е. Корольков, И.А. Смирнова, Т.А. Ерофеева. – Москва : Прометей, 2022. – 302 с. – 500 экз. – ISBN 9785-00172-349-3.

116. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер ; перевод с английского. – 10-е издание. – Москва : Альпина Паблишер, 2021. – 211 с. – ISBN 978-5-9614-6745-1.

117. Коупленд, Т. Стоимость компаний : оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин ; перевод с английского. – 3-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с. – ISBN 5-901028-98-8.

118. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; перевод с английского Б. Пинскер. – Москва : Фонд Либеральная миссия : Новое издательство, 2007. – 221 с. – ISBN 978-5-98379-087-2.

119. Кочетов, Э.Г. Геоэкономика: освоение мирового экономического пространства : учебное пособие / Э.Г. Кочетов. – Москва : Норма, 2010. –

528 с. – ISBN 5-89123-906-X.

120. Кочетов, Э.Г. Ориентиры внешнеэкономической деятельности: (национальная экономика и предприятия в системе мирохозяйственных связей) / Э.Г. Кочетов. – Москва : Экономика, 1992. – 205 с. – ISBN 5-282-01106-9.

121. Кристенсен, К.М. Дилемма инноватора / К.М. Кристенсен ; перевод с английского. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 239 с. – ISBN 5-9614-0073-5.

122. Кузнецова, С.А. Проблемы формирования бизнес-экосистемы на основе цифровой платформы: на примере платформы компании 1С / С.А. Кузнецова, В.Д. Маркова // Инновации. – 2018. – № 2. – С. 52-57. – ISSN 2071-3010.

123. Курс политической экономии : учебное пособие для экономических вузов и факультетов : в 2 томах. Том 1 : Досоциалистические способы производства ; Н.А. Цаголов, А.А. Арзуманян, З.В. Атлас [и др.] ; под редакцией Н.А. Цаголова. – 3-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : Экономика, 1973. – 831 с. – ISBN отсутствует.

124. Лаптева, А.И. Трансформация стоимости в постиндустриальной экономике / А.И. Лаптева // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. – 2008. – Выпуск 2. – С. 150-154. – ISSN 1026-356X.

125. Лебедев, В.А. Финансовое право : учебник / В.А. Лебедев // Серия «Золотые страницы финансового права». Том 2 ; научный редактор А.Н. Козырин. – Москва : Статут, 2000. – 458 с. – ISBN 5-8354-0051-9.

126. Лебедев, Д.В. Формирование ценности нематериальных благ : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Лебедев Дмитрий Владимирович ; Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов, 2011. – 22 с. – Библиогр.: с. 21. – Место защиты: Саратовский государственный социально-экономический университет.

127. Концепция «фиктивных товаров» К. Поланьи и проблема формирования «конституционных правил» в рыночной экономике : сборник научных трудов «Великая трансформация» Карла Поланьи : прошлое, настоящее, будущее / С.Н. Левин ; под общей редакцией Р.М. Нуреева. – Москва : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. – С. 252-255. – 406 с. – ISBN 5-7598-0423-5.

128. Лемещенко, П.С. Институциональная ценность как категория новой политической экономики / П.С. Лемещенко // Философия хозяйства. – 2013. – № 6 (90). – С. 67-86. – ISSN 2073-6118.

129. Ленин, В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма / В.И. Ленин : полное собрание сочинений : Том 27. – Москва : Издательство политической литературы, 1973. – С. 299-426. – 643 с.– ISBN отсутствует.

130. Ленин, В.И. Развитие капитализма в России. Процесс образования внутреннего рынка для крупной промышленности / В.И. Ленин : полное собрание сочинений : Том 3. – Москва : Издательство политической литературы, 1971. – С. 1-609. – 792 с.– ISBN отсутствует.

131. Лесков, Л.В. Синергизм: после постмодерна / Л.В. Лесков // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ. – 2004. – № 6 (36). – С. 139-142. – ISSN 2073-6118.

132. Ли, Кай-Фу. Сверхдержавы искусственного интеллекта. Китай, Кремниевая долина и новый мировой порядок / Кай-Фу Ли ; перевод с английского Н. Константиновой. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2019. – 240 с. – ISBN 978-5-00146-163-0.

133. Лист, Ф. Национальная система политической экономики / Ф. Лист ; перевод с немецкого под редакцией К.В. Трубникова. – Москва : Издательство «Европа», 2005. – 392 с. – ISBN 5-9739-0008-8.

134. Логинова, Л.В. Институционализация экономических интересов: методологический аспект / Л.В. Логинова // Формирование российской модели рыночной экономики: противоречия и перспективы ; под редакцией

К.А. Хубиева : в 2 частях. Часть 2. – Москва : Экономический факультет, ТЕИС, 2003. – С. 259-265. – ISBN 5-7218-0486-6.

135. Лопатников, Л.И. Экономико-математический словарь : словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – 5-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : Дело, 2003. – 520 с. – ISBN 5-16-000594-3.

136. Логунов, М.А. Концепции стоимости в современной экономической: классификация и сравнительный анализ : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук : / Логунов Максим Александрович ; Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова. – Ярославль, 2006. – 24 с. – Библиогр.: с. 24. – Место защиты: Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова.

137. Маврина, Л. Один на всех: как градообразующие предприятия подстраиваются к санкциям / Л. Маврина // Российская газета. – 2022. – № 245 (8893). – С. 10. – ISSN отсутствует.

138. Магретта, Д. Трансформация бизнес-модели : научно-популярное издание / Д. Магретта // Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей» ; главный редактор С. Турко ; перевод с английского. – Москва : Альпина Паблишер, 2021. – 170 с. – ISBN 978-5-9614-3999-1.

139. Макаров, О. Россия вошла в пятерку стран с крупнейшей теневой экономикой / О. Макаров, А. Фейнберг // РБК : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/30/06/2017/595649079a79470e968e7bfff> (дата публикации: 20.06.2017).

140. МакНайт, Д. Теория стоимости Австрийской экономической школы / Д. МакНайт // Вопросы оценки. – 2009. – № 2. – С. 2-6. – ISSN 2224-0764.

141. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии : в 3 томах. Том 1. Книга 1: Процесс производства капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения : в 55 томах. Том 23. – 2 издание. – Москва : Госполитиздат,

1960. – 907 с. – ISBN отсутствует.

142. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии : в 3 томах. Том 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения : в 55 томах. Том 25. Часть 1. – Москва : Госполитиздат, 1961. – 545 с. – ISBN отсутствует.

143. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии : в 3 томах. Том 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения : в 55 томах. Том 25. Часть 2. – Москва : Госполитиздат, 1962. – 551 с. – ISBN отсутствует.

144. Маркс, К. Немецкая идеология / К. Маркс, Ф. Энгельс // Собрание сочинений : Том 3. – 2-е издание. – Москва : Государственное издательство политической литературы, 1955. – 630 с. – ISBN 5-250-00252-8.

145. Мастен, С. Правовая основа фирмы / С. Мастен // Природа фирмы. К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы» ; перевод с английского М.Я. Каждана ; научный редактор В.Г. Гребенников. – Москва : Дело, 2001. – 360 с. – ISBN 5-6649-0226-9.

146. Меры по обеспечению работы экономики в условиях частичной мобилизации : официальный сайт Правительства России. – Текст : электронный. – URL: http://government.ru/mob_measures/category/general/ (дата обращения: 14.03.2023).

147. Меры Правительства РФ по борьбе с коронавирусной инфекцией и поддержке экономики : официальный сайт Правительства России. – Текст : электронный. – URL: http://government.ru/support_measures/ (дата обращения: 14.03.2023).

148. Моazed, А. Платформа. Практическое применение революционной бизнес-модели / А. Моazed, Н. Джонсон ; перевод с английского. – Москва : Альпина Пабlishер, 2019. – 286 с. – ISBN 978-5-9614-1245-1.

149. Международные стандарты оценки / Г.И. Микерин, М.И. Недужий, Н.В. Павлов, Н.Н. Яшина. – Москва : Типография Новости, 2000. – 24 с. – ISBN 5-88149-061-4.

150. Международные стандарты оценки – МСО 2007 /

Международный комитет по стандартам оценки ; главный редактор Г.И. Микерин [и др.] ; перевод с английского И.Л. Артеменкова [и др.]. – 8-е издание. – Москва : Российское общество оценщиков, 2009. – 394 с. – ISBN 5-93027-024-4.

151. Международные стандарты оценки – МСО 2011 / Международный совет по стандартам оценки ; под редакцией Г.И. Микерина, И.Л. Артеменкова. – Москва : Российское общество оценщиков, 2013. – 171 с. – ISBN 978-5-93027-028-0.

152. Международные стандарты оценки / Международный совет по стандартам оценки ; редакционная коллегия И.Л. Артеменков [и др.] ; перевод с английского под редакцией И.Л. Артеменкова, С.А. Табаковой. – Москва : Российское общество оценщиков, 2017. – 157 с. – ISBN 978-5-93027-032-7.

153. Международные стандарты оценки / Международный совет по стандартам оценки ; перевод с английского под редакцией И.Л. Артеменкова, С.А. Табаковой. – Москва : Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2020. – 193 с. – ISBN 978-5-93027-039-6.

154. Мезоэкономика развития / Г.Б. Клейнер, Л.И. Абалкин, О.Т. Богомолов [и др.] ; под редакцией Г.Б. Клейнера. – Москва : Наука, 2011. – 805 с. – ISBN 978-5-02-037027-2.

155. Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес ; перевод с английского А. В. Куряева. – 2-е исправленное издание. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с. – ISBN 5-901901-29-0.

156. Милгром, П. Экономика, организация и менеджмент / П. Милгром, Дж. Робертс ; перевод с английского под редакцией И.И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева : в 2 томах. Том 1. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2001. – 422 с. – ISBN 0-13-223967-1.

157. Милль, Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль ;

перевод с английского А.А. Калинина, Р.И. Столпер; общая редакция А.Г. Милейковского : в 3 томах. Том 2. – Москва : Прогресс, 1980. – 482 с. – ISBN отсутствует.

158. Минс, Г. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Г. Минс, Д. Шнайдер ; перевод с английского И.А. Никоновой. – Москва : Альпина Паблишер, 2001. – 263 с. – ISBN 0-471-39335-5.

159. Минцберг, Г. Требуются управленцы, а не выпускники МВА. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров / Г. Минцберг ; перевод с английского. – Москва : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 544 с. – ISBN 978-5-9693-0088-0.

160. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Ю.Л. Адно, И.И. Александрова, Н.М. Байков и [др.] ; под редакцией И.С. Королёва. – Москва : Экономистъ, 2003. – 603 с. – ISBN 5-98118-032-3.

161. Михалевский, В.Л. Финансовый механизм инновационного развития : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Михалевский Вадим Ливиевич ; Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. – Москва, 2007. – 22 с. – Библиогр.: с. 22. – Место защиты: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации.

162. Михасенок, С.В. Институциональные основы иностранного инвестирования в переходной экономике : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Михасенок Светлана Викторовна ; Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. – Москва, 2002. – 20 с. – Библиогр.: с. 20. – Место защиты: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова.

163. Месропян, В. Цифровые платформы – новая рыночная власть / Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова : сайт. – Текст : электронный. – URL:

<https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=46781&p=attachment> (дата обращения: 15.03.2023).

164. Мовсесян, А.Г. Транснационализация в мировой экономике / А.Г. Мовсесян. – Москва : Логос, 2001. – 316 с. – ISBN 978-5-9614-1245-1.

165. Московский, А.И. Современные экономические институты : учебное пособие / А.И. Московский. - Москва : ТиРу, 2012. – 167 с. – ISBN 978-5-906099-25-9.

166. Неоэкономика: очерки теории и методологии ; под редакцией А.В. Бузгалина. – Москва : ТЕИС, 2003. – 244 с. – ISBN 5-7218-0516-1.

167. Нестеренко, А.Н. Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко ; ответственный редактор Л.И. Абалкин. – Москва : Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с. – ISBN 5-8360-0442-0.

168. Нижегородцев, Р.М. Теоретические основы информационной экономики / Р.М. Нижегородцев. – Владикавказ : Проект-Пресс, 1998. – 247 с. – ISBN 5-88734-022-3.

169. Никитин, С.М. Теории стоимости и их эволюция / С.М. Никитин. – Москва : Мысль, 1970. – 199 с. – ISBN отсутствует

170. Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология ; под редакцией В.Л. Иноземцева. – Москва : Academia, 1999. – 640 с. – ISBN 5-87444-067-4.

171. Новая философская энциклопедия : в 4 томах / Институт философии РАН, Национальный общественно-научный фонд ; председатель научно-редакционного совета В.С. Степин. – Москва : Мысль, 2000-2001. – ISBN 5-244-00961-3.

172. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; перевод с английского А.Н. Нестеренко ; предисловие и научная редакция Б.З. Мильнера. – Москва : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – ISBN 5-88581-006-0.

173. Норт, Д.К. Институты, идеология и эффективность экономики /

Д.К. Норт // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик : материалы конференции ; под редакцией Л.И. Пияшевой, Дж.А. Дорна ; предисловие Э. Крейна. – Москва : Catallaxy, 1993. – С. 307–319. – 336 с. – ISBN 5-7333-0484-7.

174. Норт, Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем : Том 1. Выпуск 2. Структуры и институты. – Москва : Начала-пресс, 1993. – С. 69-91. – ISBN 5-86256-021-1.

175. Норт, Д.К. Институциональные изменения: рамки анализа / Д.К. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6-17. – ISSN 0042-8736.

176. Норт, Д.К. Автобиография. Лекция памяти Альфреда Нобеля, прочитанная Дугласом Нортом 9 декабря 1993 г. Комментарии / Д.К. Норт // Лауреаты Нобелевской премии по экономике: автобиографии, лекции, комментарии ; под редакцией В.В. Окрепилова : Том 2. – Санкт-Петербург : Наука, 2009. – С. 297-315. – 477 с. – ISBN 978-5-02-0251-69-4.

177. Норт, Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт ; перевод с английского К. Мартынова, Н. Эдельмана. – Москва : Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. – 253 с. – ISBN 978-5-7598-0754-4.

178. Норт, Д. Пять тезисов об институциональных изменениях / Д. Норт // Квартальный бюллетень клуба экономистов. – Минск : Институт приватизации и менеджмента, 1998. – С. 3-15. – ISBN 985-6329-33-7. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: https://portalus.ru/modules/economics/rus_readme.php?subaction=showfull&id=1127698362&archive=1254315015&start_from=&ucat=& (дата обращения: 10.01.2023).

179. Нуреев, Р.М. Очерки по истории неинституционализма / Р.М. Нуреев. – 2-е издание. – Ростов-на-Дону : Издательство «Содействие», 2014. – 416 с. – ISBN 978-5-904649-01-2.

180. Нуреев, Р.М. Экономическая история России (опыт

институционального анализа) / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов. – 2-е издание, переработанное. – Москва : КНОРУС, 2016. – 268 с. – ISBN 978-5-406-05506-9.

181. Олейник, А.Н. Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций / А.Н. Олейник. – Москва : ТЕИС, 2000. – 158 с. – ISBN 5-7218-0273-1.

182. Олейник, А. Модель сетевого капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 132–149. – ISSN 0042-8736.

183. Ольсевич, Ю.Я. О специфике национальной школы экономической мысли в России / Ю.Я. Ольсевич // Очерки истории российской экономической мысли. – Москва : Наука, 2003. – 366 с. – ISBN 5-02-006283-9.

184. Ольсевич, Ю.Я. Фундаментальная неопределённость рынка и концепции современного кризиса / Ю.Я. Ольсевич. – Москва : Институт экономики РАН, 2011. – 51 с. – ISBN 978-5-9940-0309-1.

185. Осипов, Ю.М. Тезисы о стоимости / Ю.М. Осипов // Философия хозяйства. – 2006. – № 3 (45). – С. 1-16. – ISSN 2073-6118.

186. Осипов, Ю.М. Теория хозяйства : учебник : в 3 томах. Том 1: Общие основания / Ю.М. Осипов. – Москва : Издательство МГУ : ТЕИС, 1995. – 458 с. – ISBN 5-7218-0026-0.

187. Осипов, Ю.М. Экономика как есть (откровение Зоила или Ссудный день экономизма) / Ю.М. Осипов. – Москва : ТЕИС, 2017. – 318 с. – ISBN 978-5-7218-1412-9.

188. Осипов, Ю.М. Цифровая платформа как институт эпохи технологического прорыва / Ю.М. Осипов, Т.Н. Юдина, И.З. Гелисханов // Экономические стратегии. – 2018. – № 5. – С. 22-29. – ISSN 1680-094X.

189. О ходе реализации Правительственных антикризисных мер на 27.09.2022 / Министерство экономического развития Российской Федерации : официальный сайт. – Текст : электронный. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/informaciya_o_hode_realizacii_

pravitelstvom_antikrizisnyh_mer.html (дата обращения: 15.03.2023)

190. Оценка бизнеса : учебник / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, С.А. Ленская [и др.] ; под редакцией А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой – 2-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : Финансы и статистика, 2005. – 736 с. – ISBN 5-279-025866-0.

191. Памятники права Статут королевы Анны // Вестник университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). – 2017. – № 6. – С. 119-123. – ISSN 2311-5998.

192. Паркер, Д. Революция платформ: как сетевые рынки меняют экономику – и как заставить их работать на вас / Д. Паркер, М. ван Альстин, С. Чаудари ; перевод с английского Е. Пономаревой. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 302 с. – ISBN 978-5-00100-723-4.

193. Парсонс, Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения / Т. Парсонс // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем : Том 1. Выпуск 2. Структуры и институты. – Москва : Начала-пресс, 1993. – С. 94-122. – ISBN 5-86256-021-1.

194. Первоначальный вариант «Капитала» (Экономические рукописи К. Маркса 1857-1859 годов) ; редколлегия В.С. Выгодский [и др.]. – Москва: Политиздат, 1987. – 465 с. – ISBN 978-5-458-27602-3.

195. Перру, Ф. Экономическое пространство: теория и приложения / Ф. Перру ; перевод с английского А.П. Горюнова // Пространственная экономика. – 2007. – № 2. – С. 77-93. – ISSN 1815-9834.

196. Пивоварова, М.А. Система мирохозяйственного взаимодействия : вопросы методологии, теории и современной российской практики / М.А. Пивоварова. – Москва : Высшая школа, 2000. – 236 с. – ISBN 5-06-004146-8.

197. Пиндайк, Р. Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рубильфельд ; сокращенный перевод с английского. – Москва : Экономика : Дело, 1992. – 509 с. – ISBN 5-282-01225-1.

198. Поланьи, К. Великая трансформация: политические и

экономические истоки нашего времени / К. Поланьи ; перевод с английского А.А. Васильева [и др.] ; под общей редакцией С.Е. Федорова. – Санкт-Петербург : Алетейя, 2014. – 313 с. – ISBN 978-5-91419-995-8.

199. Поланьи, К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги / К. Поланьи // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем : Том 1. Выпуск 2. Структуры и институты. – Москва : Начала-пресс, 1993. – С. 10-17. – ISBN 5-86256-021-1.

200. Поланьи, К. Экономика как институционально оформленный процесс / К. Поланьи // Избранные работы. – Москва : Издательский дом «Территория будущего», 2010. – С. 47–81. – 181 с. – ISBN 978-5-91129-057-3.

201. Поппер, К.Р. Открытое общество и его враги / К.Р. Поппер ; перевод с английского под общей редакцией В.Н. Садовского : в 2 томах. Том 2. Время лжепророков: Гегель, Маркс и другие оракулы. – Москва : Международный фонд «Культурная Инициатива», 1992. – 525 с. – ISBN 5-85042-065-7.

202. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер ; перевод с английского ; под редакцией и с предисловием В.Д. Щетинина. – Москва : Международные отношения, 1993. – 896 с. – ISBN 5-7133-0413-2.

203. Правовое регулирование СРО в Российской Федерации / СРО – Саморегулируемые организации : сайт. – URL: <https://sro.su/law/v-rossii> (дата обращения: 15.03.2023).

204. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р] : официальный сайт Правительства России. – Текст : электронный. – URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения: 12.01.2023).

205. Пшеницын, И.В. Общественный капитал: природа и развитие /

И.В. Пшеницын. – Москва : МАКС Пресс, 2004. – 154 с. – ISBN 5-317-01140-X.

206. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 512 с. – ISBN 978-5-16-009966-8.

207. Родина, Г.А. Трансформация экономической природы стоимости в условиях виртуализации экономики / Г.А. Родина // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». – 2014. – Выпуск 1 (21). – С. 44-48. – ISSN 2500-2775.

208. Рубин, И.И. Абстрактный труд и стоимость в системе Маркса: доклад и его обсуждение в Институте экономики / И.И. Рубин. – Москва : 5-я типография «Траспечать» НКПС «Пролетарское слово», 1928. – 95 с. – ISBN отсутствует.

209. Сапир, Е.В. Геоэкономические аспекты формирования и развития локальных систем в мировой экономике : специальность 08.00.14 «Мировая экономика» : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Сапир Елена Владимировна ; Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова. – Москва, 2005. – 48 с. – Библиогр.: с. 42-46. – Место защиты: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации.

210. Святловский, В.В. Историки экономической мысли России / В.В. Святловский, М.И. Туган-Барановский, В.Я. Железнов ; под редакцией М.Г. Покидченко, Е.Н. Калмычковой. – Москва : Наука, 2003. – 319 с. – ISBN 5-02-006200-6.

211. Семенкова, Т.Г. История русской экономической мысли : учебное пособие / Т.Г. Семенкова, О.В. Карамова, О.И. Емельянова ; в 5 частях. Часть 1. – Москва : Финансовая академия, 1997-1999. – 88 с. – ISBN 5-7942-0018-9.

212. Скиннер, К. ValueWeb. Как финтех-компании используют

блокчейн и мобильные технологии для создания интернета ценностей / К. Скиннер ; перевод с английского Н. Яцюк. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 414 с. – ISBN 978-5-00100-948-1.

213. Скородумов, А.И. Институциональные основы международного трансфера технологий : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Скородумов Анатолий Иванович ; Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. – Москва, 2005. – 24 с. – Библиогр.: с. 23-24. – Место защиты: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации.

214. Словарь русского языка: 52000 слов ; составитель С.И. Ожегов ; под общей редакцией С.П. Обнорского. – 2-е издание, исправленное и дополненное. – Москва : Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1952. – 848 с. – ISBN отсутствует.

215. Словарь современной экономической теории Макмиллана ; общая редакция Д.У. Пирса ; перевод с английского. – Москва : ИНФРА-М, 1997. – 608 с. – ISBN 5-86225-453-6.

216. Словарь финансово-экономических терминов / А.В. Шаркова, А.А. Килячков, Е.В. Маркина [и др.] ; под общей редакцией М.А. Эскиндарова. – 3-е издание. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2020. – 1168 с. – ISBN 978-5-394-02995-0.

217. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Москва : Эксмо, 2007. – 960 с. – ISBN 978-5-699-18389-0.

218. Смит, Т. Почему в цифровом мире нужны новые должностные инструкции / Т. Смит // Большие идеи : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://big-i.ru/management/upravlenie-izmeneniyami/bystraya-perenastroyka-kakie-biznes-protsessy-stoit-menyat-v-2023-godu/> (дата обращения: 15.03.2023)

219. Советский энциклопедический словарь ; главный редактор А.М. Прохоров. – Москва : «Советская энциклопедия», 1983. – 1600 с. – ISBN отсутствует.

220. Соснина, Т.Н. Анализ терминологического статуса понятия «полная стоимость» (методологический аспект) / Т.Н. Соснина // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета имени академика С.П. Королева. – 2011. – № 1 (25). – С. 227-234. – ISSN 1998-6629.

221. Соснина, Т.Н. Стоимость: историко-методологическое исследование / Т.Н. Соснина. - Самара : Издательство Самарского научного центра РАН, 2005. – 396 с. – ISBN 5-93424-164-8.

222. СРО – Саморегулируемые организации : официальный сайт. – URL: <https://sro.su/reestr> (дата обращения: 10.03.2023). – Текст : электронный.

223. Стандарты и правила оценочной деятельности. СПОД РОО 2020. СПОД РОО 2022 // Нижегородское региональное сообщество Ассоциации «Русское общество оценщиков» : официальный сайт. – Текст : электронный. – URL: <http://srooo.ru/evaluators/material2022/> (дата обращения: 15.03.2023).

224. Стандарты оценки RICS ; перевод с английского. - 6-е издание, дополненное. – Москва : Альпина Паблишерз, 2011. – 186 с. – ISBN 978-5-9614-1458-5.

225. Стапран, Д. Границы фирмы : почему о них важно знать в кризис / Д. Стапран // Большие идеи : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://big-i.ru/management/strategiya/granitsy-firmy-pochemu-o-nikh-vazhno-pomnit-v-krizis/> (дата обращения: 15.03.2023).

226. Стерликов, П.Ф. Методология индивидуально-глобального анализа и синтеза теории стоимости / П.Ф. Стерликов. – Москва : Теоретическая экономика, 2007. – 81 с. – ISBN отсутствует.

227. Стерликов, Ф.Ф. Развитие методологии анализа и синтеза экономических теорий стоимости и полезности / Ф.Ф. Стерликов, П.Ф. Стерликов, М.Ф. Гуськова. – Москва : Экономические науки, 2006. – 109 с. – ISBN отсутствует.

228. Стоить // Толковый словарь живаго великорусского языка Владимира Даля : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://slovardalja.net/word.php?wordid=39210> (дата обращения: 15.03.2023).

229. Суворов, П.В. Взаимодействие реального и фиктивного капиталов в условиях глобализации : специальность 08.00.01 «Экономическая теория» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Суворов Петр Викторович ; Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. – Москва, 2007. – 25 с. – Библиогр.: с. 25. – Место защиты: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова.

230. Сухарев, О.С. Институциональная экономика : учебник и практикум / О.С. Сухарев. – Москва : Юрайт, 2016. – 501 с. – ISBN 978-5-9916-6015-0.

231. Сухарев, О.С. Институционально-структурные факторы экономического развития / О.С. Сухарев. – Москва : Институт экономики РАН, 2015. – 214 с. – ISBN 978-5-9940-0566-8.

232. Талев, Н.Н. Черный лебедь: под знаком непредсказуемости / Н.Н. Талев ; перевод с английского В. Сонькина [и др.]. – 2-е издание, дополненное. – Москва : КоЛибри, 2013. – 735 с. – ISBN 978-5-389-04641-2.

233. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: справочник ; под редакцией В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 848 с. – ISBN 5-279-02933-5.

234. Терминал BLOOMBERG PROFESSIONAL: интерактивная финансовая информационная система // Компания Bloomberg : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.bloomberg.com/professional/solution/bloomberg-terminal/> (дата обращения: 11.11.2022).

235. Тимофеев, И.Н. Санкции против России: взгляд в 2021 г.: доклад 65/2021 / И.Н. Тимофеев. – Москва : НП РСМД, 2021. – 24 с. – ISBN 978-5-6044862-7-6.

236. Томашевская, Л.И. Категория «стоимость товара» и ее характеристики / Л.И. Томашевская // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. – 2009. – № 3 (32). Том 12. –

С. 37-47. – ISSN 1992-6502.

237. Томашевская, Л.И. Содержание субстанции стоимости товара / Л.И. Томашевская // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 19 (157). Выпуск 21. – С. 31-35. – ISSN 1994-2796.

238. Туган-Барановский, М.И. Основы политической экономии / М.И. Туган-Барановский. – 4-е издание, переработанное. – Петроград : Юридический книжный склад «Право», 1917. – 540 с. – ISBN отсутствует.

239. Третью россиян скептически относятся к маркировке «эко» и соблюдение бизнесом принципов экологичности // Аналитический центр «НАФИ» : официальный сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://nafir.ru/analytics/tret-rossiyan-skeptichno-otnosyatsya-k-markirovkam-eko-i-soblyudeniyu-biznesom-printsipov-ekologichn/> (дата обращения: 17.03.2023).

240. Удальцова, Н.Л. Потребительская ценность и стоимость / Н.Л. Удальцова, И.Ю. Литвин // Креативная экономика. – 2021. – № 5. – Том 15. – С. 2135-2152. – ISSN 1994-6929.

241. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон ; перевод с английского ; научное редактирование и вступительная статья В.С. Каткало. – Санкт-Петербург : Лениздат, 1996. – 702 с. – ISBN 5-289-01816-6.

242. Уэрта де Сото, Х. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / Х. Уэрта де Сото ; перевод с английского В. Конкина ; под редакцией А. Куряева. – Москва-Челябинск : ИРИСЭН, Социум, 2008. – 488 с. – ISBN 978-5-91066-015-5.

243. ФАС РФ и IT-компании подписали принципы взаимодействия участников цифровых рынков // ФИНАМ : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.finam.ru/publications/item/fas-rf-i-it-kompanii-podpisali-principy-vzaimodeystviya-uchastnikov-cifrovyyh-rynkov-20220217-193652/> (дата обращения: 17.03.2023).

244. Федотова, М.А. Гармонизация стоимостных стандартов стран евразийского экономического союза : монография / М.А. Федотова,

В.В. Григорьев. – Москва : РУСАЙНС, 2018. – 182 с. – 1000 экз. – ISBN 978-5-4365-1619-6.

245. Федотова, М.А. Оценка стоимости активов и бизнеса : учебник для вузов / М.А. Федотова, В.И. Бусов, О.А. Землянский ; под редакцией М.А. Федотовой. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 522 с. – ISBN 978-5-534-07502-1.

246. Философия и методология науки : учебное пособие ; под редакцией В.И. Купцова. – Москва : Аспект Пресс, 1996. – 551 с. – ISBN 5-7567-0062-5.

247. Финансово-кредитный энциклопедический словарь = Finance and credit encyclopedic glossary ; под общей редакцией А.Г. Грязновой. – Москва : Финансы и статистика, 2004. – 1165 с. – ISBN 5-279-02306-X.

248. Финансы ; под редакцией Дж. Итуэлла, [и др.] ; научное редактирование Р.М. Энтов ; перевод с английского О.В. Буклемишев [и др.] – Москва : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. – 449 с. – ISBN 978-5-7598-0449-4.

249. Флорида, Р. Мегарегионы: значимость места / Р. Флорида // Большие идеи : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://hbr-russia.ru/management/strategiya/a9325> (дата обращения: 17.03.2023).

250. Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы : доклад Всемирного банка ; перевод А. Сальников – Москва : Весь мир, 2003. – 199 с. – ISBN 5-7777-0266-X.

251. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Фуруботн, Р. Рихтер ; перевод с английского под редакцией В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – Санкт-Петербург : Издательский дом Санкт-Петербургского университета, 2005. – 701 с. – ISBN 5-288-03496-6.

252. Хакен, Г. Информация и самоорганизация: макроскопический подход к сложным системам / Г. Хакен ; перевод с английского ; предисловие Ю.Л. Климонтовича. – 3-е издание, исправленное и дополненное. – Москва :

УРСС : ЛЕНАНД, 2014. – 320 с. – ISBN 78-5-9710-1229-0.

253. Харрис, Л. Денежная теория / Л. Харрис ; перевод с английского ; общая редакция и вступительная статья В.М. Усоскина. – Москва : Прогресс, 1990. – 749 с. – ISBN 5-01-001069-0.

254. Хвинтелиани, В.Г. Очерки истории теории стоимости / В.Г. Хвинтелиани ; под редакцией Я. С. Ядгарова. – Москва : Современная экономика и право, 2005. – 319 с. – ISBN 5-8411-0170-6.

255. Хикс, Дж.Р. Стоимость и капитал / Дж.Р. Хикс ; перевод с английского ; общее редактирование и вступительная статья Р.М. Энтова. – Москва : Издательская группа «Прогресс», 1993. – 487 с. – ISBN 5-01-004312-2.

256. Ходжсон, Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 32-45. – ISSN 0042-8736.

257. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной экономической теории / Дж. Ходжсон ; перевод с английского. – Москва : Дело, 2003. – 464 с. – ISBN 5-7749-0307-9.

258. Цаголов, Н.А. Вопросы истории политической экономии / Н.А. Цаголов. – Москва : Издательство Московского университета, 1984. – 408 с. – ISBN отсутствует.

259. Цифровая трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты : доклад НИУ ВШЭ к XXII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества / Г.И. Абдрахманова, К.Б. Быховский, Н.Н. Веселитская [и др.] ; научное редактирование Л.М. Гохберг [и др.]. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2021. – 239 с. – ISBN 978-5-7598-2270-7.

260. Цифровая экономика Российской Федерации // Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации : официальный сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/858/> (дата обращения: 09.01.2023).

261. Цифровые экосистемы в России: эволюция, типология, подходы к регулированию // Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара : официальный сайт. – Текст : электронный. – URL: https://www.iep.ru/files/news/Issledovanie_jekosistem_Otchet.pdf (дата обращения: 17.03.2023).

262. Чемберлин, Э.Х. Теория монополистической конкуренции: (реориентация теории стоимости) / Э.Х. Чемберлин ; перевод с английского Э.Г. Лейкина, Л.Я. Розовского ; под редакцией Ю.Я. Ольсевича. – Москва : Экономика, 1996. – 351 с. – ISBN 5-282-01759-8.

263. Черногорская, С.В. Топ-15 компетенций и навыков в цифровой сфере / С.В. Черногорская, А.В. Вершинская // Институт статистических исследований и экономики знаний : официальный сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/540274108.pdf> (дата обращения: 17.03.2023).

264. Чиркин, А.Н. Оценка бизнеса. Вопросы теории : курс лекций по оценке бизнеса / А.Н. Чиркин. – Киев : Украинское общество оценщиков, 2002. – 85 с. – ISBN отсутствует.

265. Шаховская, Л.С. Развитие интрапренерства в системе наемного труда / Л.С. Шаховцева, И.А. Морозова, О.Е. Акимова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 14 (107). – С. 2-8. – ISSN 2311-875X. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-intraprenerstva-v-sisteme-naemnogo-truda-rossii> (дата обращения: 14.11.2022).

266. Шипилов, А. Четыре элемента успешной цифровой трансформации / А. Шипилов, А. Эмон-Лоран, Д. Руйар, Н. Ферр // Большие идеи : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://big-i.ru/innovatsii/upravlenie-innovatsiyami/pochemu-tsifrovaya-transformatsiya-vashego-biznesa-ne-udalas/> (дата обращения: 08.01.2023).

267. Шумейкер, П. Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты, пределы возможностей / П. Шумейкер // THESIS:

теория и история экономических и социальных институтов и систем :
Выпуск 5. Риск, неопределенность, случайность. – Москва : ИНФАН, 1994. –
С. 29-80. – ISBN отсутствует.

268. Шумпетер, Й. История экономического анализа / Й. Шумпетер ;
перевод с английского ; под редакцией В.С. Автономова : в 3 томах. Том 1. –
Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2001. – 494 с. –
ISBN 5-900428-60-5.

269. Эванс, Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях:
Создание стоимости в частных компаниях / Ф. Эванс, Д.М. Бишоп ; перевод с
английского. – 20-е издание. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 332 с. –
ISBN 978-5-9614-0531-6.

270. Эволюция теории стоимости : учебное пособие ; под редакцией
Я.С. Ядгарова. – Москва : ИНФРА-М, 2010. – 251 с. –
ISBN 978-5-16-004093-6.

271. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты /
Т. Эггертссон ; перевод с английского М.Я. Каждана ; под редакцией
А.Н. Нестеренко. – Москва : Академия народного хозяйства при
Правительстве Российской Федерации : Дело, 2001. – 407 с. –
ISBN 5-7749-0244-7.

272. Экономические санкции против России: ожидания и реальность /
П.В. Арефьев, М.Л. Альпидовская, А.О. Блинов [и др.] ; под научной
редакцией Р.М. Нуреева. – Москва : Кнорус, 2019. – 192 с. –
ISBN 978-5-406-07215-8.

273. Экосистемы // Банк России : официальный сайт. – Текст :
электронный. – URL: https://arb.ru/site/docs/2021-06-07_OD/CBRF-Ekosistemy.pdf (дата обращения: 17.03.2023).

274. Энгельс, Ф. Анти-Дюринг: переворот в науке, произведенный
господином Евгением Дюрингом / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения :
Том 20. – 2-е издание. – Москва : Государственное издательство
политической литературы, 1961. – 827 с. – ISBN отсутствует.

275. Энциклопедия эпистемологии и философии науки. – Москва : «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2009. – 1248 с. – ISBN 978-5-88373-089-3.

276. Эффект масштаба: Первый глобальный рэнкинг агломераций. – Москва : ООО «ПрайсвотерхаусКуперс Консультирование», 2017. – 44 с. – ISBN отсутствует. – Текст : электронный. – DOI отсутствует. – URL: https://www.mos.ru/upload/documents/oiv/renking_aglomeratsiy.pdf (дата обращения: 20.10.2022).

277. Ядгаров, Я.С. История экономических учений : учебник / Я.С. Ядгаров. – 4-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : ИНФРА-М, 2009. – 478 с. – ISBN 978-5-16-003559-8.

278. Ядгаров, Я.С. Поведенческое направление теории стоимости как современный этап эволюции этой теории / Я.С. Ядгаров, В.Г. Хвинтелиани // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2004. – № 3. – С. 4-10. – ISSN 2413-2829.

279. Янжул, И.И. Избранные труды / И.И. Янжул ; под редакцией М.Г. Покидченко, Е.Н. Калмычковой. – Москва : Наука, 2005. – 436 с. – ISBN 5-02-032848-0.

280. Янжул, И.И. Основные начала финансовой науки: учение о государственных доходах / И.И. Янжул // Золотые страницы финансового права : Том 3 ; под редакцией А.Н. Козырина. – Москва : Статут, 2002. – 553 с. – ISBN 5-8354-0112-4.

Источники на иностранных языках

281. Anderson, Ch. Makers: the New Industrial Revolution / Ch. Anderson. – New York : Crown Business, 2012. – 272 p. – ISBN 0307720950.

282. COPE-IWGVТ: Critique of Political Economy // International Working Group on Value Theory : сайт. – URL: <https://copejournal.com/> (дата обращения: 20.12.2022).

283. De Gregori, Th.R. Resources Are Not; They Become: An Institutional

Theory / Th.R. De Gregori // Journal of Economic Issues. – № 3. Volume 21. – P. 1241-1263. – ISSN 0021-3624. – Текст : электронный. – DOI 10.1080/00213624.1987.11504702. – URL: <http://www.jstor.org/stable/4225924> (дата обращения: 17.03.2023).

284. De Gregori, Th.R. Theory of Technology: Continuity and Change in Human Development / Th.R. De Gregori. – Ames, Iowa : The Iowa State University Press, 1985. – 263 p. – ISBN 0813817781.

285. Yerofeeva, T.A. Global governance: Nature and Odstensibility / T.A. Yerofeeva, M.A. Pivovarova // Marx and Modernity: A Political and Economic Analysis of Social Systems Management ; editors M.L. Alpidovskaya, E.G. Popkova. – Charlotte, NC : Information Age Publishing Inc, USA, 2019. – P. 259-268. – ISBN 978-1-64113-749-2.

286. Evans, P.C. The Rise of the Platform Enterprise: A Global Survey / P.C. Evans, A. Gawer. – New York : The Center for Global Enterprise, 2016. – 25 p. – ISBN отсутствует.

287. Evans, D.S. Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms / D.S. Evans, R. Schmalensee. – Boston : Harvard Business Review Press, 2016. – 272 p. – ISBN 163369173X.

288. Existenzgründung durch Firmenübernahme // MBI Consulting : сайт. – Текст : электронный. – URL: <http://www.mbi-consulting.de/> (дата обращения: 17.03.2023).

289. Freeman, R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. – Boston : Harpercollins College Div, 1984. – 275 p. – ISBN 0273019139.

290. Fujita, M. Economics of Agglomeration. Cities, Industrial Location, and Regional Growth / M. Fujita, J-F. Thisse. – New York : Cambridge University Press, 2002. – 480 p. - ISBN 0-521-80138-9.

291. Henisz, W. Five ways that ESG creates value / W. Henisz, T. Koller, R. Nattal // McKinsey & Company : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our->

insights/five-ways-that-esg-creates-value (дата обращения: 11.12.2022)

292. How will Net Zero 2050 plans affect emerging markets? // Oxford Business Group : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://oxfordbusinessgroup.com/news/how-will-net-zero-2050-plans-affect-emerging-markets> (дата обращения: 11.12.2022).

293. Kenney, M. The Rise of the Platform Economy / M. Kenney, J. Zysman // Issues in Science and Technology. – 2016. – № 3. Volume XXXII. – P. 61-69. – ISSN 0748-5492.

294. Maddison, A. The World Economy: a Millennial Perspective / A. Maddison. – Paris : Development Center of the OECD, 2001. – 388 p. – ISBN 978-9264186088.

295. Melman, S. After Capitalism: From Managerialism to Workplace Democracy / S. Melman. – New York : Alfred Knopf, 2001. – 527 p. – ISBN 978-0679418597.

296. Moore, J.F. Predators and prey – A new ecology of competition / J.F. Moore // Harvard Business Review. – 1993. – № 3. Volume 71. – P. 75-86. – ISSN 0017-8012.

297. Moore, J.F. The death of competition: Leadership and strategy in the age of business ecosystems / J.F. Moore. – New York : Harper Collins, 1997. – 324 с. – ISBN 9780471968108.

298. Morrison, R. Environmental, Social, and Governance Theory / R. Morrison // Competitive Enterprise Institute : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://cei.org/wp-content/uploads/2021/05/Richard-Morrison-ESG-Theory.pdf> (дата обращения: 17.02.2023).

299. North, D.C. Structure and Change in Economic History / D.C. North. – New York : Norton, 1981. – 228 p. – ISBN ISBN 978-0-393-01478-5.

300. North, D.C. The rise of the Western world: a new economic history / D.C. North, R.P. Thomas. – Cambridge : Cambridge University Press, 1999. – 171 p. – ISBN 0-521-29099-6.

301. Ohmae, K. The Borderless World: Power and Strategy in the

Interlinked Economy / K. Ohmae. – New York : Harperbusiness, 1999. – 276 p. – ISBN 978-1857882599.

302. Parker, G.G. Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You / G.G. Parker, M.W. Van Alstyne, S.P. Choudary. – New York : W.W. Norton & Company, 2016. – 336 p. – ISBN 9780393249125.

303. Soper, J.C. On Measuring Economic Attitudes / J.C. Soper, W.B. Walstad // The Journal of Economic Education. – 1983. – № 4. Volume 14. – P. 4-17. – ISSN 0022-0485.

304. Stigler, G.J. The Origin of the Sherman Act / G.J. Stigler // Journal of Legal Studies. – 1985. – № 1. Volume 14. – P. 1-12. – ISSN 0047-2530.

305. The Challenge of Regulating the Platform Economy // World Economic Forum : сайт. – Текст : электронный. – URL: <http://reports.weforum.org/digital-transformation/platform-governance-executive-summary> (дата обращения: 10.12.2022).

306. UNCTAD. Trade and Development Report 2018. Power, Platforms and The Free Trade Delusion. – New York, Geneva : United Nations, 2018. – 162 p. – ISSN 978-92-1-112931-1.

307. Value creation in the metaverse // McKinsey & Company : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/value-creation-in-the-metaverse?stcr=378CC4A6B8484C309CBA1AED40EEC786&cid=other-eml-alt-mip-mck&hlkid=4c090ecf0fb84219ac542e5b6ca76e24&hctky=12210908&hdpid=8fb4bb81-3ca4-46f1-bfc5-a2f409b17b7f> (дата обращения: 10.12.2022).

308. Veblen, T. The Place of Science in Modern Civilization / T. Veblen. – New York : Cosimo, Inc., 2007. – 512 pp. – ISBN 978-1-60206-088-3.

309. Wallerstein, I. The Modern World-System II: Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750 / I. Wallerstein. – New York : Academic Press, 1980. – 372 p. – ISBN 0-12-785923-3.

310. WEF. Platforms and Ecosystems: Enabling the Digital Economy: Briefing Paper // World Economic Forum : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.weforum.org/whitepapers/platforms-and-ecosystems-enabling-the-digital-economy> (дата обращения: 10.12.2022).

Список иллюстративного материала

1 Список рисунков

Рисунок 1 Эволюция научных подходов к исследованию формирования стоимости	22
Рисунок 2 Научные подходы к исследованию процесса формирования стоимости бизнеса	50
Рисунок 3 Структура системы экономических взаимодействий, возникающих в процессе формирования стоимости бизнеса.....	54
Рисунок 4 Методологические принципы исследования институциональных основ процесса формирования стоимости бизнеса...	56
Рисунок 5 Институциональный каркас процесса формирования стоимости бизнеса.....	59
Рисунок 6 Экономическая граница системы взаимодействий по поводу формирования стоимости бизнеса.....	78
Рисунок 7 Факторы, влияющие на институциональный каркас формирования стоимости бизнеса	81
Рисунок 8 Территориально-близкие организационно-хозяйственные структуры мировой экономики.....	91
Рисунок 9 Участники цифровой экосистемы	100
Рисунок 10 Клиентская база иностранных и российских организаций, развивающих экосистемы (млн чел., 2021 г.).....	101
Рисунок 11 Уровни неопределенности по Д. Норту.....	112
Рисунок 12 Рыночная капитализация иностранных и российских организаций, развивающих экосистемы (млрд долларов США, 2020)...	113
Рисунок 13 Базовые модели оценки стоимости бизнеса.....	115
Рисунок 14 Нормы в структуре институционального каркаса оценки стоимости бизнеса.....	126

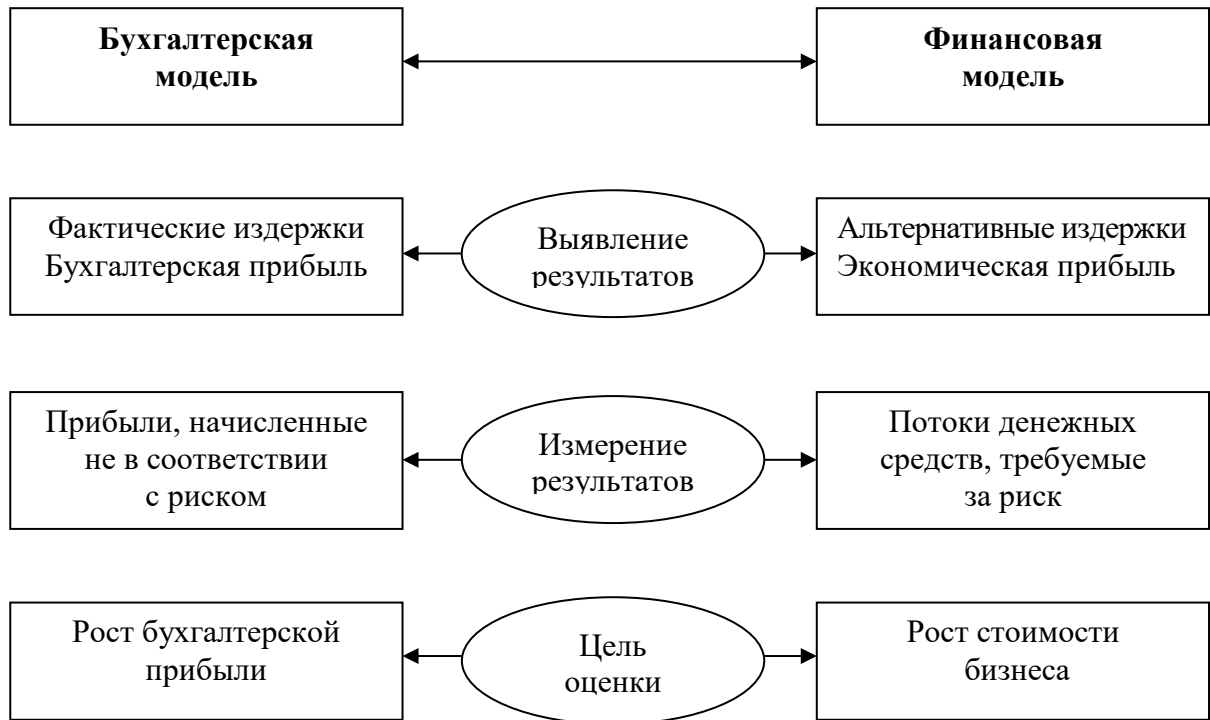
Рисунок 15 Стандарты оценочной деятельности в Российской Федерации.....	131
Рисунок 16 Доля разных стран и организаций в санкционных событиях 2020-2021 гг.....	138
Рисунок 17 Количество санкций, принятых Западом в отношении России и ряда стран	140
Рисунок 18 Цифровая трансформация процесса формирования стоимости современного бизнеса.....	145
Рисунок 19 Нормативно-санкционирующие институты макроуровня институционального каркаса процесса формирования стоимости российского бизнеса, внедряющего цифровые технологии...	146

2 Список таблиц

Таблица 1 Доминирующие убеждения: фрагменты перевода оглавления книги III работы Дж.С. Милля «Основы политической экономии» (перевод 1896 и 1980 годов).....	43
Таблица 2 Модели вменения стоимости на основе цифровых платформ.....	102
Таблица 3 Понятие «цифровая экосистема» в нормативно-правовых актах мира.....	105
Таблица 4 Доминирующие убеждения: категория «стоимость» в международных стандартах оценки.....	132
Таблица 5 Доминирующие убеждения: категория «рыночная стоимость» в стандартах оценки.....	133
Таблица 6 Доминирующие убеждения: категория «справедливая стоимость» в международных стандартах оценки	135
Таблица 7 Пять основных каналов влияния ESG–мероприятий на формирование стоимости продукции и бизнеса.....	151

Приложение А
(информационное)

Различия бухгалтерской и финансовой модели анализа компании

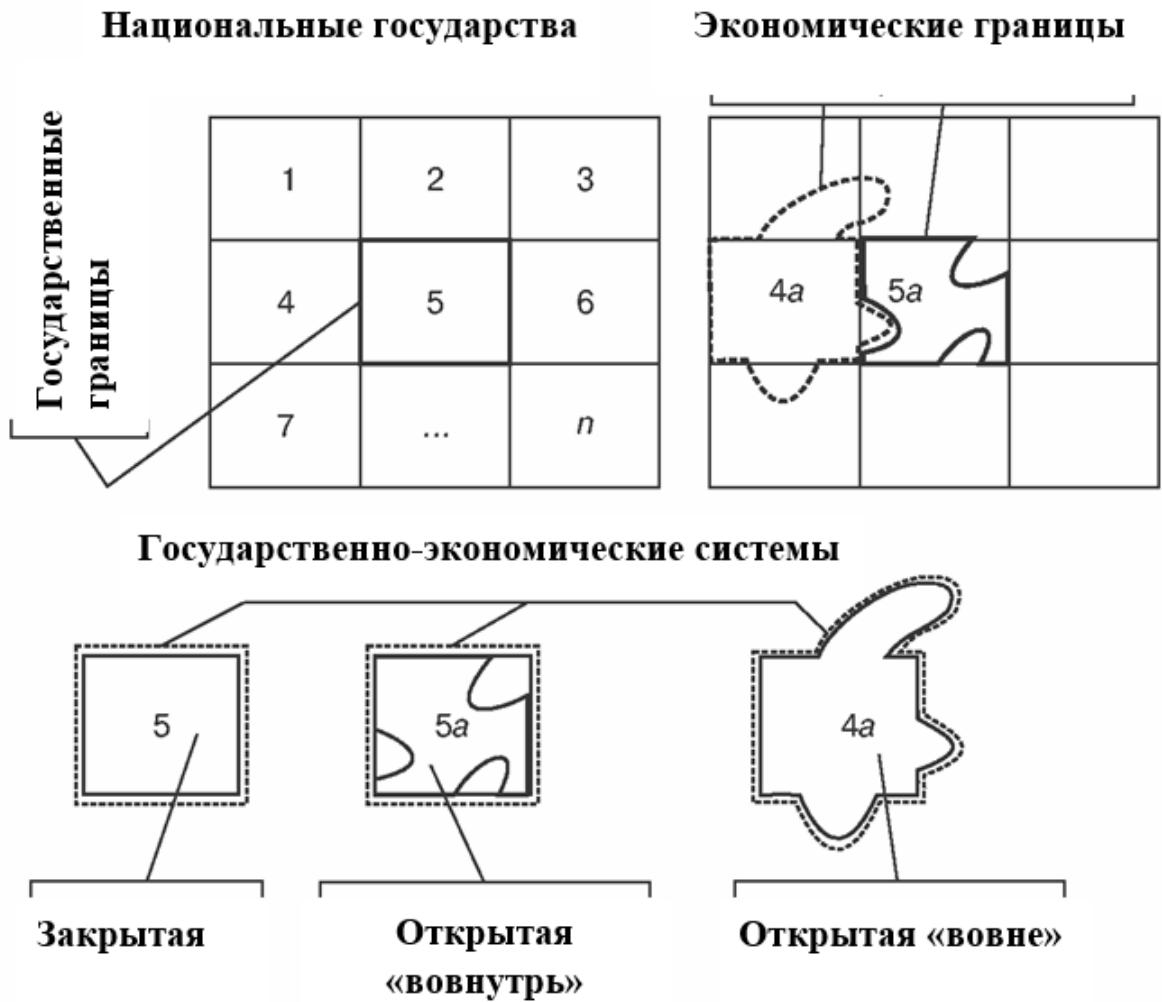


Источник: составлено автором.

Рисунок А.1 – Различия бухгалтерской и финансовой модели анализа компании

Приложение Б
(информационное)

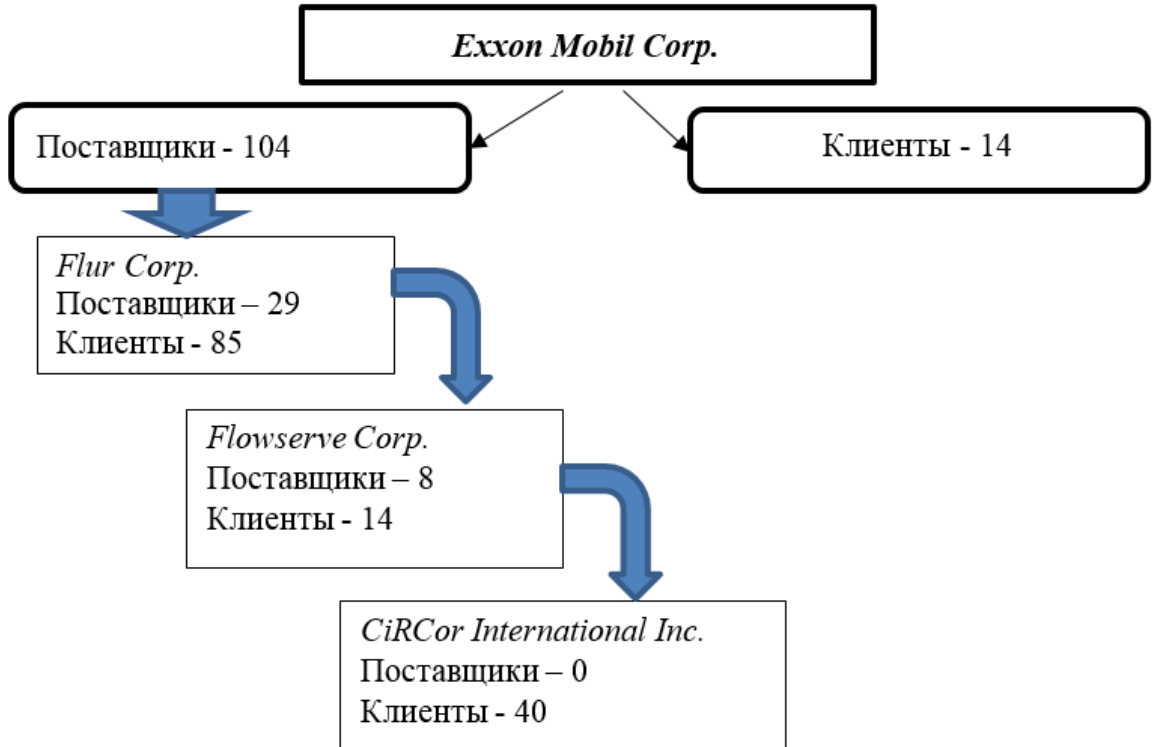
Институционализация экономических границ



Источник: составлено автором по материалам [114].
Рисунок Б.1 – Институционализация экономических границ

Приложение В
(информационное)

Поставщики компании Exxon Mobil Corporation



Источник: составлено автором.

Рисунок В.1 – Поставщики компании Exxon Mobil Corporation

Приложение Г
(информационное)

Сравнительные характеристики процессов формирования стоимости бизнеса в условиях индустриальных и цифровых технологий

Таблица Г.1 – Сравнительные характеристики процессов формирования стоимости бизнеса в условиях индустриальных и цифровых технологий

Параметры	Процесс формирования стоимости бизнеса в условиях	
	индустриальных технологий	цифровых технологий
1	2	3
Вид бизнеса	однопродуктовый многопродуктовый	однопродуктовый многопродуктовый реализация объектов «под ключ» мегапроекты
Экономическая граница процесса формирования стоимости бизнеса	границы заданы изначально преимущественно статичная имеется географическая привязка	границы создаются в самом процессе взаимодействия со стейкхолдерами на основе цифровых платформ динамичная экстерриториальная
Организационно-управленческая форма	единичное предприятие (компания) группа предприятий (компаний)	экосистема
Факторы производства	земля труд капитал (сырье, оборудование, материалы, здания) предпринимательские способности	информация знания капитал труд земля предпринимательские способности
Труд (человеческий капитал)	формальная вовлеченность работника в интересы фирмы	лояльность преданность участие работников в различных мероприятиях
Стимулы	ориентация на повышение дохода индивидуальное вознаграждение	ориентация на достижения и ценности создание имени (личного бренда) коллективное вознаграждение
Характеристика работы	четкое выполнение заданий работа в специализированной команде рабочее место закреплено за работником жесткий регламент рабочего времени	инноваторы, способные принимать решения и оперативно реагировать на изменения внутренней и внешней среды работа в межфункциональной команде фрилансеры дистанционная работа работник распределяет рабочее время
Взаимосвязь факторов производства	взаимозаменяемость рутинные операции не требуют специальных компетенций	высокая степень индивидуализации взаимодополняемость совместимость требуются специальные компетенции
Организационно-управленческая структура	типичная иерархия	сеть

Продолжение таблицы Г.1

1	2	3
Институциональная среда: - права собственности - нормы, правила	преобладает право распоряжение редко меняются войны за стандарт	преобладает право пользования меняются постоянно
Характеристики производимого товара	осязаемый стандартизированный	неосязаемый персонифицированный декомпозиция товара
Каналы распределения	жестко структурированные, ограниченные во времени и пространстве	динамичные гибкие неформальные неограниченные во времени и пространстве
Сделки купли-продажи	линейные безадресные относительно простые	сферические адресные сложные: многокомпонентные и многоэтапные
Коммуникации (внутренние и внешние)	относительно простые контролируемые формальные в форме монолога	сложные открытые неформальные в форме диалога интерактивные
Организационная культура	монокультура	сосуществование самых различных культур прямое столкновение и конфликты культура работы в Интернете
Отношение к ошибкам	нетерпимость ошибок	ошибки возможны переосмысление ошибок как опыта
Устойчивость	зависит от размеров, авторитета, традиций, влияния	ситуационная адаптивность
Конкуренция	ценовая, неценовая соперничество экономическое доминирование	бренды конкуренция - сотрудничество
Временной период	настоящее ближайшее будущее	настоящее, прошлое: мифы, история будущее – стратегическое планирование с предвидением, попытка управлять перспективой

Источник: составлено автором по материалам [33; 83; 124; 148; 207; 212; 192; 259]

Приложение Д
(информационное)

Топ –15 компетенций и навыков в цифровой среде

Таблица Д.1 – Топ –15 компетенций и навыков в цифровой среде

Компетенции (К) и навыки (Н)	Жесткие (Ж) / гибкие (Г) компетенции, навыки	Индекс значимости
Работа с базами данных (К)	Ж	1,00
Владение английским языком (Н)	Ж	0,48
Машинное обучение (К)	Ж	0,31
Владение методами защиты информации (Н)	Ж	0,13
Взаимодействие с клиентами (К)	Г	0,11
Управление проектами (К)	Г	0,10
Работа в команде (Н)	Г	0,09
Разработка программного обеспечения (К)	Ж	0,07
Владение языком программирования (Н)	Ж	0,06
Анализ больших данных (К)	Ж	0,05
Ведение переговоров (Н)	Г	0,04
Разработка мобильных приложений (К)	Ж	0,02
Коммуникативные навыки (Н)	Г	0,02
Разработка и внедрение информационных систем (К)	Ж	0,01
Аналитическое мышление (Н)	Г	0,01

Источник: составлено автором по материалам [258].

Приложение Е
(информационное)

Виды стоимости в стандартах оценки и других нормативно-правовых актах

Таблица Е.1 – Виды стоимости в стандартах оценки и других нормативно-правовых актах

Вид стоимости	Английская терминология	Официальный источник, определение
1	2	3
Рыночная	<i>Market value</i>	Закон РФ № 135-ФЗ, ФСО, TEGoVA, RICS
Инвестиционная	<i>Investment value</i>	Закон РФ № 135-ФЗ, ФСО, МСО 2017, TEGoVA, RICS
Ликвидационная	<i>Liquidation value</i>	Закон РФ № 135-ФЗ, ФСО, МСО 2017, TEGoVA, RICS
Кадастровая	<i>Tax value</i> <i>Assessed value</i> <i>Cadastral value</i>	Законы РФ № 135-ФЗ, ФСО
Справедливая	<i>Fair value</i>	Приказ Минфина Российской Федерации от 28.12.2015 № 217н, Приложение № 40, МСФО 13, GAAP, МСО 2017, TEGoVA
Стоимость в пользовании	<i>Value in use</i> <i>In-use value</i>	МСФО 36 Текущая стоимость финансовых потоков от учетной генерирующей поток единицы, дисконтированных по внутренней ставке конечной доходности предприятия
Балансовая	<i>Book value</i>	РСБУ, МСФО, GAAP
Историческая	См. Первоначальная	РСБУ, МСФО, GAAP
Первоначальная	<i>Gross book value</i> <i>Original costs</i> <i>Historical cost</i> <i>Acquisition cost</i>	РСБУ, МСФО, GAAP
Остаточная	<i>Residual value</i> <i>Amortised value</i> <i>Depreciable value</i>	РСБУ, МСФО, GAAP
Восстановительная	<i>Reproduction cost</i> <i>new</i>	МСФО, Минфин РФ
Замещения	<i>Replacement cost</i> <i>Depreciated replacement cost</i> <i>(DRC)</i>	МСФО, RICS

Продолжение таблицы Е.1

1	2	3
Воспроизводства	<i>Reproduction costs new</i>	Затраты на точное воспроизводство объекта оценки в текущих ценах как нового
Залоговая	<i>Lending value</i>	Официального определения в Российской Федерации нет. В Российской Федерации распространены два определения: 1) согласованная сторонами рыночная стоимость залога при заключении договора займа под залог, 2) ожидаемая выручка кредитора в случае вынужденной продажи залога.
Стоимость действующего предприятия	<i>Going concern value Business enterprise value</i>	МСО 2017, RICS Рыночная стоимость 100 % прав владения действующим предприятием, приобретаемым как действующий бизнес, включая все его материальные и нематериальные активы.
Кадастровая	<i>Tax value, Assessed value. Cadastral value</i>	Закон РФ № 135-ФЗ, МСО 2017
Синергическая	<i>Synergistic value</i>	МСО-2017 Величина превышения справедливой или инвестиционной стоимости двух или более активов над суммой их стоимостей, из-за эффекта положительного взаимодействия или взаимовлияния
Стоимость денег во времени	<i>Time value of money (TVM)</i>	Базовая концепция измерения рыночной или инвестиционной стоимости обязательств по выплате или прав на получение определенной суммы денег на конкретную дату в будущем. Рассчитывается дисконтированием номинальной суммы обязательства по ставке дисконта, соответствующей сроку платежа и рискам неполучения

Источник: составлено автором.

Приложение Ж
(информационное)

Виды стоимости, не включенные в какие-либо стандарты, без точного определения и расчетных методик

Таблица Ж.1 – Виды стоимости, не включенные в какие-либо стандарты, без точного определения и расчетных методик

Вид стоимости	Английская терминология	Официальный источник, определение
1	2	3
Стоимость «вообще»	<i>Value</i>	Употребляемое без определения это слово в бытовом и непрофессиональном общении может означать цену (розничную, оптовую, предложения, спроса и др.), затраты, себестоимость и так далее, а в английском языке еще и ценность, и потребительную стоимость
Меновая	<i>Value in exchange</i> <i>Inexchange value</i>	Общее понятие для видов стоимости, определяемых на базе сделок, в отличие от расчетных видов стоимости, используемых только в финансовой отчетности
Себестоимость	<i>Production costs,</i> <i>Total costs of production</i>	Официального определения в Российской Федерации нет. В нормативных документах советского времени под себестоимостью, как правило, понимались затраты предприятия на изготовление единицы продукции, рассчитываемые по данным финансового учета
Потребительная	<i>Value to the customer</i> <i>Use value</i> <i>Economic value</i> <i>Actual value</i> <i>Value</i>	Качественная ценность или полезность использования для конкретного потребителя или группы потребителей. Не имеет денежного выражения. Слово стоимость закрепилось за этим понятием в русском языке с XIX века
Специальная	<i>Special value</i>	Один из видов меновой стоимости, определяемый для «специального» покупателя с учетом его особых требований и интересов, явно формулируемых при определении такой стоимости

Продолжение таблицы Ж.1

1	2	3
Добавленная	<i>Added value</i>	Стоимость, добавленная компаниями не прямыми экономическими действиями (не повышением оборотов, цен на продукцию, или снижением затрат), а косвенными — дополнительными услугами потребителям, повышением качества продукции, формированием определенной клиентской ниши, клубными картами, премиями за верность бренду
Стоимость заемных средств, стоимость капитала	<i>Cost of capital</i>	Ставка процента по привлекаемым с финансовых рынков заемным средствам
Средневзвешенная стоимость капитала	<i>Weighted average cost of capital, WACC</i>	Ставка процента, рассчитанная как средневзвешенная сумма ставки процента по заемным средствам и конечной отдачи от собственных средств
Предельная	<i>Marginal cost of capital; MCC</i>	Предельная конечная отдача бизнеса от собственных средств, при максимально возможной доле привлеченных с финансового рынка заемных средств
Внутренняя	<i>Intrinsic value</i>	В отличие от рыночной стоимости, определяемой для «типичного объекта, представленного на рынке», внутренняя стоимость компании или актива определяется оценщиком с учетом всех ее/его конкретных особенностей. Может быть выше и ниже рыночной.

Источник: составлено автором по материалам [70; 113; 145; 146; 147; 148].

Приложение И
(информационное)

Федеральные стандарты оценки 2022 года

Таблица И.1 – Федеральные стандарты оценки 2022 года

Номер стандарта	Название стандарта
ФСО I	Структура федеральных стандартов оценки и основные понятия, используемые в федеральных стандартах оценки
ФСО II	Виды стоимости
ФСО III	Процесс оценки
ФСО IV	Задание на оценку
ФСО V	Подходы и методы оценки
ФСО VI	Отчет об оценке

Источник: составлено автором по материалам [21].

Приложение К
(информационное)

Категория «стоимость» в Федеральных стандартах оценки (ФСО)

Таблица К.1 – Категория «стоимость» в Федеральных стандартах оценки (ФСО)

ФСО	Определение стоимости
(ФСО- I, 2022)	Стоимость представляет собой <i>меру ценности</i> объекта для участников рынка или конкретных лиц, выраженную в виде денежной суммы, определенную на конкретную дату в соответствии с конкретным видом стоимости, установленным федеральными стандартами оценки
(ФСО №1, 2015)	Стоимость объекта оценки – это наиболее вероятная <i>расчетная величина</i> , определенная на дату оценки в соответствии с выбранным видом стоимости согласно требованиям Федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)»
(ФСО №1, 2007)	При определении стоимости объекта оценки определяется <i>расчетная величина</i> цены объекта оценки, определенная на дату оценки в соответствии с выбранным видом стоимости

Источник: составлено автором по материалам [21].

Приложение Л
(информационное)

Критерии ESG, разработанные консалтинговой компанией McKinsey

Таблица Л.1 – Критерии ESG, разработанные консалтинговой компанией McKinsey

Экологические критерии (E)	Социальные требования (S)	Корпоративное управление (G)
<p>энергия, потребляемая компанией (источники, виды и пр.); отходы компании и их утилизация; выбросы углерода; ресурсы, необходимые для функционирования компании; последствия для живой природы в результате работы компании; воздействие на изменение климата</p>	<p>отношение населения к компании; репутация компании в деловом мире; трудовые отношения; гендерное разнообразие; инклюзивность; здоровье и безопасность; взаимоотношения в коллективе</p>	<p>внутренняя система контроля и процедур; реагирование на директивы вышестоящих регуляторов; эффективные менеджерские решения; соблюдение законов страны; соответствие требованиям акционеров и регуляторов; превентивное выявление и коррекция нарушений; прозрачность деятельности; диалог с регулирующими органами; оплата труда и ее дифференциация в коллективе; коррупция; политическая принадлежность и пожертвования; состав правления, разнообразие и структура; налоговая стратегия</p>

Источник: составлено по материалам [287].