

Валерій Галасюк

**Справедлива мінова вартість об'єктів
в угодах купівлі-продажу, дарування і міни**



2016

Валерій Галасюк

**Справедлива мінова вартість об'єктів
в угодах купівлі-продажу, дарування і міни**

УДК
ББК
С

Галасюк Валерій

Справедлива мінова вартість об'єктів в угодах купівлі-продажу,
дарування і міни.-

ISBN

Тисячі років люди обмінюються, дарують, продають і купують. Тисячі років це вважається мистецтвом, котрим володіють лише нечисельні посвячені люди. Цим небагатьом людям, як правило, й належить економічний успіх.

Монографія розкриває таємниці угод купівлі-продажу, дарування і міни, процесів формування справедливої мінової вартості об'єктів в цих угодах й надає можливості для перетворення торгівлі з мистецтва у ремесло.

Автор, з позицій G-теорії, що розробляється ним, та її концепції чотирьох базових типів рішень, вперше запропонував революційно-новий єдиний методологічний підхід до вивчення угод купівлі-продажу, дарування і міни.

В теоретичному аспекті результати, що отримані в цій монографії, є реалізацією на сучасному етапі фундаментальних положень теорії суб'єктивної цінності Бем-Баверка, одного з засновників австрійської школи маржиналізму, яка сформулировала засади маржиналістської теорії цінності.

В монографії виявлені множини можливих продавців і продавців-дарувальників, покупців і обдаровуваних покупців. У множині можливих угод міни виявлено множину економічно доцільних угод міни.

Монографія дає відповіді на питання: як обчислити величину економічного інтересу сторін в угодах купівлі-продажу, дарування і міни; як визначити сильну і слабку сторони в угодах; як обчислити економічну вигоду кожної зі сторін угод; як визначити, чи є угода справедливою чи ні.

У монографії надані алгоритми формування справедливої мінової вартості об'єктів в угодах купівлі-продажу, дарування і міни й економічно доцільних угодах міни.

Краса й витонченість запропонованого автором підходу полягає в тому, що величина справедливої мінової вартості в будь-якій угоді купівлі-продажу, дарування і економічно доцільній угоді міни визначається величинами вартості чотирьох базових типів рішень, а також величинами транзакційних витрат учасників цих угод.

Концепція чотирьох базових типів рішень є фундаментальною основою для подальшого розвитку теорії вартості об'єктів і теорії оцінки, а також формування множини видів вартості на єдиній методологічній основі.

Особливу практичну значимість викладеним у монографії теоретичним положенням надає те, що два базових типи рішень, із запропонованих автором чотирьох, по суті, вже використовуються в Міжнародних стандартах фінансової звітності (IAS 36 «Зменшення корисності активів»).

Свідченням практичної значущості теоретичних положень монографії також є і те, що світове професійне співтовариство все більше уваги приділяє питанням справедливої вартості. Так, з 1 січня 2012 року набули чинності Міжнародні стандарти оцінки 2011 (IVS 2011), в яких використовується поняття «справедливої вартості» (зокрема в IVS 300 «Оцінка для фінансової звітності»), а з 1 січня 2013 року набрав чинності новий IFRS 13 «Оцінка справедливої вартості».

Отримані в цій монографії формули дозволяють оцінювачам алгоритмізувати розрахунки з визначення справедливої вартості (не для цілей фінансової звітності), у відповідності до Міжнародних стандартів оцінки 2011 року (IVS 2011).

Монографія буде корисна читачам, що цікавляться питаннями теорії та практики прийняття економічних рішень. Зокрема, вона буде корисна економістам, оцінювачам, фінансистам, фінансовим аналітикам, фахівцям з бізнес-консалтингу, аудиторам, бухгалтерам, фахівцям в галузі інформаційних технологій.

Монографія також буде корисна студентам, що вивчають економічні дисципліни, викладачам та аспірантам, що спеціалізуються в економічній галузі.

УДК
ББК

ISBN

© Галасюк Валерій Вікторович

*Моїй дружині
Галасюк Наталії Валентинівні
присвячується*

**Книга видана за сприянням:
ТОВ аудиторської фірми “КАУПЕРВУД”
ТОВ “Аудиторської компанії “ДК – Україна”**

Автор глибоко вдячний своїй дружині – Наталії Валентинівні Галасюк за зацікавлену й активну співучасть у підготовці цієї книги й за все, все, все.





Автор виражає свою особливу глибоку вдячність за підтримку й зацікавлену співучасть у підготовці цієї монографії Андрію Ігоревичу Артеменкову, а також Ірині Борисівні Івановій й Олександрю Івановичу Драпиковському – фахівцям у сфері теорії і практики оцінки, широко відомим колегам з багатьох країн.

Автор виражає глибоку вдячність за підтримку: Холоду Борису Івановичу – ректору Дніпропетровського університета імені Альфреда Нобеля, Роману Романовичу Білику – генеральному директору ТОВ «Аудиторської компанії «ДК-Україна», шановному Горячку Ігорю Юрійовичу.

Автор також вдячний за підтримку в підготовці тексту цієї книги до публікації: Олександрю Віталієвичу Зіміну, Олександрю Анатолійовичу Полтораку, Анні Георгіївні Степаненковій, Анні Миколаївні Кудлі й Ользі Леонідовні Навроцькій.

Зміст

Людство у пошуках економічної справедливості.....	7
Введення.....	13
1. Угоди міні.....	14
1.1. Рішення суб'єкта економічних відносин, який розглядає питання щодо доцільності участі в угоді міні.....	14
1.2. Угоди міні як процес порівняння восьми економічних рішень.....	19
1.3. Вартість – критерій порівняння економічних рішень.....	25
1.4. Економічний інтерес суб'єкта економічних відносин в угоді міні і його вимірювання.....	26
1.5. Економічний потенціал угоди міні.....	28
1.6. Сильна й слабка сторони в угоді міні.....	29
1.7. Угода міні як дві зустрічні угоди купівлі-продажу.....	30
1.8. Верхня межа можливої ціни об'єкта в угоді міні.....	31
1.9. Нижня межа можливої ціни об'єкта в угоді міні.....	32
1.10. Можливі ціни об'єктів в угодах міні.....	33
1.11. Коридор угоди.....	34
2. Угоди купівлі-продажу і дарування.....	35
2.1. Коридор угоди купівлі-продажу	35
2.2. Економічний інтерес сторін в угоді купівлі-продажу.....	35
2.3. Сильна й слабка сторони в угоді купівлі-продажу.....	36
2.4. Економічний потенціал угоди купівлі-продажу.....	36
2.5. Економічна вигода сторони в угоді купівлі-продажу.....	36
2.6. Справедливі угоди купівлі-продажу.....	37
2.7. Графічні образи угод купівлі-продажу.....	38
2.8. Угоди купівлі-продажу в контексті співвідношення величин економічних інтересів сторін.....	41
2.9. Угоди купівлі-продажу з рівними величинами економічних інтересів сторін.....	42
2.10. Угоди купівлі-продажу з сильним продавцем і слабким покупцем.....	42
2.11. Угоди купівлі-продажу з сильним покупцем і слабким продавцем.....	43
2.12. Справедлива мінова вартість товару в угодах купівлі-продажу.....	44
3. Суб'єкти економічних відносин – учасники угод купівлі-продажу, дарування і міні й відповідні їм об'єкти економічних відносин.....	45

3.1. Множина суб'єктів економічних відносин, які потенційно припиняють контроль над об'єктами економічних відносин.....	45
3.2. Множина суб'єктів економічних відносин, які потенційно починають контроль над об'єктами економічних відносин.....	79
4. Справедлива мінова вартість об'єктів в угодах купівлі-продажу і дарування.....	104
5. Множина можливих угод купівлі-продажу, дарування і міни.....	109
5.1. Множина можливих угод купівлі-продажу і угод дарування.....	109
5.2. Множина можливих угод міни, в тому числі множина економічно доцільних угод міни.....	115
6. Справедлива мінова вартість об'єктів в економічно доцільних угодах міни.....	122
7. Доповнення до теоретичних основ концепції чотирьох базових типів рішень і приклади розрахунків величин вартості рішень типу R_{01} і R_{00}.....	125
7.1. Ще раз про чотири базові типи рішень і про єдино можливу послідовність їх реалізації.....	125
7.2. Приклад розрахунку величини вартості рішень базового типу R_{01} () без врахування принципу суб'єктивної асиметричності оцінок.....	136
7.3. Приклад розрахунку величини вартості рішень базового типу R_{00} () без врахування принципу суб'єктивної асиметричності оцінок.....	137
7.4. Принцип суб'єктивної асиметричності оцінок.....	138
7.5. Що цennieше: одна грошова одиниця доходів чи одна грошова одиниця витрат?.....	143
7.6. Приклад розрахунку величини вартості рішень базового типу R_{01} () з врахуванням принципу суб'єктивної асиметричності оцінок.....	147
7.7. Приклад розрахунку величини вартості рішень базового типу R_{00} () з врахуванням принципу суб'єктивної асиметричності оцінок.....	152
7.8. Економічний інсульт.....	158
Висновки.....	165
Замість післяслів'я.....	172
Бібліографія.....	172

Людство у пошуках економічної справедливості

Скільки часу існує людство, стільки ж існує й *прагнення більшості людей до справедливості*. Виникнення обміну, а потім й операцій купівлі-продажу товарів, поставили питання не тільки про справедливість, а й про економічну справедливість. Тисячі років людство перебуває в пошуках економічної справедливості.

В останні десятиріччя питання економічної справедливості, економічної нерівності, яка породжується несправедливим розподілом благ, розриву у добробуті багатих і бідних, який збільшується, все більше і більше хвилюють людство.

Фундаментальні основи сучасних поглядів на економічну справедливість закладені Арістотелем в його "Нікомаховій етиці"¹ (350 рік до н. е.). Незважаючи на те, що з часу написання його книги пройшла не одна тисяча років, фундаментальні теоретичні основи, що викладені в ній, як і раніше формують погляди більшості людей щодо економічної справедливості.

Арістотель надав людству розуміння *справедливості*, котре за його твердженням, "є повна добродієність". Старовинне прислів'я Арістотелевських часів стверджувало: «*У справедливості ж бо уся добродієність сукупна*».

Справедливість за Арістотелем може бути двох базових видів.

«Один вид окремої справедливості та узгодженого з нею справедливого пов'язаний з розподілом (εν ταῖς διαμοῖαις) почестей, багатства і всього іншого, що може бути поділено між співгромадянами певного державного устрою (τοῖς κοινωνοῦσι της πολιτείας) (саме серед них один у порівнянні з іншим може мати як нерівну, так і рівну (ἀνισον καὶ ἴσον (7)) [частку]). Інший [вид] 1131 а - направний (διорθωτικόν) при взаємному обміні (τα συναλλάγματα). Части́н же в ньому дві - обмін бо буває самохітний і несамохітний, а саме: самохітний - це такий, як продаж, купівля, позичка (δανεισμός), застава, позика (χρήσις), завдаток, платіж (самохітними вони називаються тому, [5] що початок цих обмінів самохітний), а несамохітний обмін здійснюється потай (скажімо, крадіжка, перелюбство, обпоювання приворотним зіллям (φαρμακεία προαγωγεία), звідництво, переманювання рабів, вбивство нишком, лжесвідчення) або підневільне (скажімо, посоромлення, полонення, умертвіння, пограбування, калічення, лайка, приниження)».

«6 (III). [10] Оскільки несправедливий - нерівний і несправедливе - нерівне, то ясно, що в нерівному є деяка середина. Це і є рівність (το ἴσον (8)), бо в якій дії можливе "більше" і "менше", в тому можлива і рівність. Отже, якщо несправедливе-нерівне, то справедливе-рівне; саме так всі й думають навіть без розмірковування. Оскільки ж рівність - це середина, то справедливе - це [також], очевидно, якась [15] середина. Рівність же передбачає щонайменше дві [частини]. Тому й справедливе з необхідністю є серединою і рівністю по відношенню до чогось і для когось; як середина - це [середина] між чимось (а

¹ Арістотель. «Нікомахова етика». Переклад В.Ставнюка

http://www.ae-lib.org.ua/texts/aristoteles_nicomachean_ethics_ua.htm .

саме між "більше" і "менше"), як рівність - це [рівність] двох [частин] а як справедливе - це [справедливе] для когось".

Арістотель з прозорливістю генія вказував: «Справедливе (το δίκαιον (9)), таким чином, з необхідністю передбачає щонайменш чотири [речі]: адже і тих, для кого існує справедливе, двоє, і того, до чого [20] воно застосовується, двоє. При цьому для осіб і для речей буде мати місце одне і те ж рівність (η ἰσότης), бо як між собою співвідносяться ті, тобто речі (τα εν οἷς), так між собою співвідносяться і ці [тобто особи]: адже якщо люди не рівні, вони не володітимуть рівними [частками], ось чому боротьба і скарги [в суд] бувають усякий раз, коли не рівні [частки] мають і отримують рівні [люди] або, [навпаки], не рівні [люди] - рівні [частки] (10). Це додатково [25] прояснюється [поняттям] "по достоїнству"...».

«Отже, справедливе є щось пропорційне (ανάλογόν τι). [30] Адже пропорційність (το ανάλογόν) властива не тільки числу самому по собі, але взагалі обчислюваному. Пропорція (ή αναλογία) є рівність (ἰσότης) відношень (β λόγος) і складається щонайменше з чотирьох членів. Ясно, таким чином, що з чотирьох членів складається перервна пропорція. Але й безперервна також...».

Аналізуючи справедливість, Арістотель приходить до фундаментального висновку: «Таким чином, справедливе - це пропорційність, а несправедливе - непропорційність. Значить, [в останньому випадку] одне відношення більше, а інше менше; саме так і відбувається у справах (ἐπί των έργων). Дійсно, діючи несправедливо, мають блага більше, а зазнаючи несправедливості - [20] менше. А із злом навпаки: при порівнянні з більшим менше зло підпадає під визначення блага, бо менше зло краще обирати (μᾶλλον αἰρετόν) ніж більше, а що обирається, те і благо, і, чим більше [щось обирається], тим більше [це благо]. Такий, отже, один вид справедливого (12).

(IV). [25] Залишилося розглянути ще один вид справедливого - справедливе направне (το διορθωτικόν), яке виникає при самохітному і несамохітному обміні (13). Цей вид справедливого інший у порівнянні з попереднім. Річ у тім, що справедливе в розподілі суспільного завжди узгоджується з названою, [тобто геометричною], пропорцією (бо й тоді, коли розподіляють [30] спільне майно, розподіл буде відповідати тому ж самому відношенню, у якому знаходяться один до одного внески [учасників]), а несправедливе, протилежне цьому справедливому, полягає в непропорційності (14).

Що ж до справедливого при обміні, то воно хоч [і є] певною рівністю (а несправедливе - 1132a нерівністю), проте відповідає не цій пропорції (15), але арифметичній».

«Таким чином, рівність - це середина [15] між "більшим" і "меншим", а нажива і збиток - це "більше" і "менше" в протилежних смислах (ἐναντίως), тобто більше блага і менше зла - нажива, а навпаки - збиток. Серединою між ними є рівність, яку ми визначаємо як справедливе; отже, виправне справедливе (το ἐπανορθωτικόν δ'ι καῖον) полягатиме в середині між збитком і наживою.

Ось чому при тяжбах вдаються до посередництва [20] судді (β δικάστης), адже йти до судді значить йти до справедливого, оскільки суддя хоче бути як би уособленим справедливим (δίκαιον ἐμψυχόν). І шукають суддю, який стоїть

посередині [між сторонами]; деякі навіть називають суддів "посередниками", вважаючи, що, знайшовши посередника, знайдуть і справедливе. Виходить, справедливе - це якась середина, коли вже і суддя [це посередник].

Суддя [25] ж урівнює, причому так, як нерівні відрізки поділеної лінії: наскільки більший відрізок виходить за половину, стільки він відняв і додав до меншого відрізка. Якщо ціле розділене надвоє, то визнають, що мають свою [частку] тоді, коли отримали рівні [частки]. А рівне - це середнє між великим і [30] меншим за арифметичною пропорцією. Тому й називають справедливе "дікайон - δίκαιον", що це [ділення] навпіл - "діха - δ'ίχα", мов би кажучи "діхайон - δ'ίχαῖοτf", і замість "дікастес - δικάστῆς" - "діхастес - δ'ίχαστῆς"(16). Дійсно, якщо відняти частину від однієї з двох рівних [величин] і додати до іншої, остання на дві ці частини буде більше першої; якщо ж відняти, а не додати, то друга величина більше першої тільки на одну частину. Отже, [те, до чого додали], на одну частину більше середньої [величини], а середня [величина] на одну частину більше 1132b того, від чого відняли. По цій частині, таким чином, ми дізнаємося і що треба відняти у того, хто має забагато, і що додати тому, хто має замало: адже, наскільки середня [величина] перевершує [меншу], стільки треба додати тому, хто має меншу частину, а наскільки середня [величина] перевищена, [5] стільки треба відняти від найбільшої частини».

«Прийшли ж ці назви, і "збиток" і "нажива", із [сфери] самохітного обміну. Адже мати більше своєї [частки] означає "наживатися", а мати менше, ніж було спочатку, значить "терпіти збитки", [15] як буває при купівлі, продажу і всіх інших [справах], дозволених законом. А коли немає ні "більше", ні "менше", але якраз все те ж саме, кажуть, що у кожного його [частка] і ніхто не терпить збитку і не наживається».

В деяких читачів може виникнути питання: "А яке відношення мають положення Арістотелевської етики, сформульовані білш двох тисяч років тому, до сучасних економічних проблем людства? Кому сьогодні потрібна економічна справедливість, що заснована на пропорційності, якщо світ погруз у проблемах економічної несправедливості?"

Можу з повною впевненістю стверджувати, якби пафосно це не лунало, що людство вже сьогодні вимушено активізувати свій рух у пошуках економічної справедливості.

На користь цього висновку свідчить те, що світове професійне співтовариство все більше уваги приділяє питанням справедливої вартості. Так, з 1 січня 2012 року набрали чинності Міжнародні стандарти оцінки (IVS 2011), в яких використовується поняття «справедливої вартості» (зокрема в IVS 300 «Оцінка для фінансової звітності»), а з 1 січня 2013 року набрав чинності новий IFRS 13 «Оцінка справедливої вартості».

На користь цього висновку свідчить також популярність книги Томаса Пікетті «Капітал у XXI столітті», вперше виданій в 2013 році й присвяченій проблемі економічної нерівності. Зокрема в Вікіпедії було зафіксовано: «Станом на середину 2014 року французьське видання книги продано у кількості 50 тис. копій, англійське видання від 24 квітня 2014 року продано у кількості 80 тис. Друкованих й більше 13 тис. цифрових копій. Видавництво

Гарвардського університету планує продати додатково 200 тис. копій. 18 травня 2014 року книга посіла першу позицію у списку бестселерів газети «Нью-Йорк Тамс». Лауреат Нобелівської премії з економіки Пол Кругман охарактеризував книгу як «чудове, широкомасштабне дослідження з проблем економічної нерівності» й «найважливішу книгу щодо економічної теорії цього року – і може десятиріччя».

Олександр Карпець, аналізуючи підсумки Давосу 2014, зазначав, що в дні Давосського Всесвітнього економічного форуму в 2014 році міжнародною благодійною організацією Oxfam була опублікована інформація:

“Статки 85 найзаможніших людей світу сумарно дорівнюють приблизно \$1,7 трлн. Ця сума приблизно дорівнює сумарним статкам найбіднішої половини населення планети, яка нараховує 3,6 мільярда осіб. Майже половиною світових статків, а саме 46%, володіє один відсоток населення, якому належить \$110 трлн, що в 65 разів більше, ніж статки найбіднішої половини населення...”

Експерти благодійної організації Oxfam зазначають, що ситуація, яка склалася, загрожує політичній і соціальній стабільності в державах з високим рівнем нерівності...

З висновками Oxfam узгоджуються основні результати експертного звіту самого Давосського Всесвітнього економічного форуму Global Risks 2014. Згідно цього документу, найбільш небезпечним ризиком для глобалізованого світу в найближче десятиріччя буде неухильно зростаючий розрив у доходах населення. Експерти з величезною тривогою заявляють: чисельність середнього класу у світі суттєво скорочується, що веде до падіння загального рівня споживання і соціальної нестабільності».

Директор-розпорядник Міжнародного Валютного Фонду Крістін Лагард, виступаючи 27 травня 2014 року в Лондоні на коференції з всеохоплюючого капіталізму з доповіддю - “Всеохоплюючий характер економіки й добросовістність фінансових операцій”, також відмічала²:

“...одна зі значних економічних тем нашого часу – зростаюча нерівність доходів й похмура тінь, що відкидається нею на глобальну економіку.

Факти відомі. З 1980 року найбагатший 1 відсоток населення збільшив свою частку доходів в 24 з 26 країн, по котрим в нас маються дані.

У США частка доходів, котрі отримує найбагатший процент населення, з 1980-х років більш ніж подвоїлась, наближаючись до рівня, що був на порозі Великої депресії. В Сполученому Королівстві, Франції і Германії частка приватного капіталу в національному доході зараз повертається до рівнів, які останній раз спостерігалися сторіччя тому.

Вісімдесят п'ять найбагатших людей миру, котрі можуть вміститися в один лондонський двоповерховий автобус, контролюють таке ж саме багатство, як і найбідніша половина світового населення – тобто 3,5 млрд людей.

З огляду на такі факти не дивно, що зростаюча нерівність зайняла головне місце в порядку денному не тільки груп, звичайна діяльність котрих

² Крістін Лагард «Всеобъемлющий характер экономики и добросовестность финансовых операций» <https://www.imf.org/external/np/speeches/2014/052714.htm> .

зосереджена на соціальній справедливості, але й у все більшій мірі політиків, керівників центральних банків і лідерів ділових кіл.

Багато хто буде стверджувати, однак, що в кінцевому підсумку нам треба піклуватися не про рівність результатів, а про рівність можливостей. Проблема в тому, що можливості є нерівними. Наприклад, гроші завжди дозволяють отримати освіту й медичинські послуги більш високої якості. Однак через теперішній рівень нерівності надто велика кількість людей в надто багатьох країнах має лише самий базовий доступ до цих послуг, якщо взагалі має доступ. Як також показують дані, соціальна мобільність в більшій мірі стримується в суспільствах, які характеризуються високим рівнем нерівності.

Принципово важливо те, що надмірна нерівність робе капіталізм менш інклюзивним. Вона перешкоджає повній участі населення й розвитку його потенціалу.

Крім того, різкі відмінності ведуть до розділення. Принципи солідарності і взаємності, що зв'язують наше суспільство в єдине ціле, з більшою вірогідністю розмиваються в надмірно нерівних суспільствах. Історія також вчить нас, що тканина демократії починає розповзатися по краях, коли політичні битви призводять до розділення заможних і незаможних.

Більш висока концентрація багатства, якщо їй не встановлено межу, може підірвати самі принципи меритократії й демократії. Вона може підірвати принцип рівних прав, який був проголошений Загальною декларацією прав людини 1948 року.

Нещодавно про це різко висказався Папа римський Франциск, який назвав зростаючу нерівність "корінням соціального зла".

У дні Давоського Всесвітнього економічного форуму в 2016 році міжнародна благодійна організація Oxfam опублікувала інформацію про результати свого чергового дослідження³:

«Добробут 1% найбагатших людей на Землі - це близько 73 мільйонів чоловік - зрівнявся з добробутом решти людства разом узятого...

Oxfam також розрахувала, що найбагатші 62 людини володіють такою ж кількістю активів, як вся найбільш бідна половина населення планети. У 2010 році 388 найбагатших людей зрівнялися по добробуту з 50 % всього населення...

...У 10% найбагатших людей світу входять люди, які володіють активами на суму близько 69 тисяч доларів, а активи на суму 760 тисяч доларів дозволяють їх власнику опинитися в 1% найбагатших людей планети...

..."Замість економіки, яка працює на загальний добробут, для майбутніх поколінь і для планети, ми створили економіку для 1%", - говорить в доповіді Oxfam».

Ситуація, що склалася у сучасному світі, створює потужну мотивацію для тих, хто шукає рішення проблем економічної нерівності, з якими в останні десятиріччя зіштовхується усе більша кількість людей на нашій планеті.

³ Російська служба BBC «Звіт: 1 % багатих володіє половиною багатства світу»
<http://korrespondent.net/business/financial/3616540-otchet-1-bohatykh-vladeet-polovynoi-bohatstv-myra> .

Автор пропонує читачам разом продовжити пошук рішення проблем економічної нерівності людей.

Саме *справедливості при обміні*, пошуку алгоритмів формування *справедливої мінової вартості* в угодах купівлі-продажу, дарування і міни присвячена ця монографія. Вона є лише одним з кроків, які доведеться всім нам здійснити, рухаючись шляхом досягнення економічної справедливості.

Введення

Економічні відносини в найбільш абстрактному вигляді являють собою відносини *суб'єктів* економічних відносин стосовно *об'єктів* економічних відносин.

Об'єктом економічних відносин є *права* суб'єктів на матеріальні і нематеріальні *об'єкти*.

Економічні відносини здійснюються в результаті реалізації *суб'єктами* економічних відносин *чотирьох базових типів рішень* стосовно *об'єктів* економічних відносин.

Різноманітні *економічні угоди* також є результатом реалізації *суб'єктами* економічних відносин цих *чотирьох базових типів рішень* стосовно *об'єктів* економічних відносин.

В даній публікації здійснюється аналіз і синтез основних і найбільш масових *угод* ринкових економічних відносин - *угод купівлі-продажу, дарування і міни*.

Важливість розуміння економічної сутності процесів здійснення *угод купівлі-продажу, дарування і міни* й *економічних рішень*, що реалізуються в ході їх здійснення, й, найголовніше, процесів формування в цих угодах *мінової вартості об'єктів і справедливої мінової вартості об'єктів* важко переоцінити.

• • •

зростання рівня незадоволеності економічних інтересів продавців і покупців призводить до зростання рівня психологічної незадоволеності продавців і покупців, зростання рівня психологічної незадоволеності продавців і покупців призводить до соціальних конфліктів і навіть війн.

У цьому зв'язку надзвичайно важливим є пошук відповіді на питання: «Чому зменшується платоспроможність все більшої і більшої кількості покупців?»

Важливо також звернути увагу на наступне.

Зменшення коридорів угод купівлі-продажу на ринках, відображає тренд руху цих ринків від ринку продавців до ринку покупців.

На перший погляд може здатися, що *рух від ринку продавців до ринку покупців* є позитивною тенденцією. Продавці, конкуруючи між собою, знижують мінову вартість товарів, які продаються ними.

Однак, продовження цієї «позитивної» тенденції призводить до виродження цих ринків, тому що величини мінової вартості об'єктів на цих ринках наближаються до нуля.

Якщо на ринку не здійснюються угоди купівлі-продажу, то, очевидно, і про існування такого ринку говорити не доводиться.

Таким чином, зменшення коридорів угод на ринках до величин близьких до нуля свідчить про наближення цих ринків до кризового стану. Відповідно і тренди руху ринків від ринку продавців до ринку покупців свідчать про наближення цих ринків до кризового стану і є основою для формування девальваційних процесів в економіках, що включають ці ринки.

Висновки

У даній монографії на єдиній методологічній основі G-теорії і її концепції чотирьох базових типів рішень сформульовані у взаємозв'язку поняття: величини економічного інтересу суб'єктів економічних відносин; слабкої і сильної сторін в угодах; величини економічного потенціалу угоди; величини вигоди сторони в угоді; коридору угоди; справедливої угоди; мінової вартості об'єктів угоди; справедливої мінової вартості об'єктів угоди.

У монографії на єдиній методологічній основі G-теорії і її концепції чотирьох базових типів рішень, сформовані теоретичні основи аналізу множини можливих угод купівлі-продажу, дарування та міни, і розкриті алгоритми формування в них мінової вартості об'єктів і справедливої мінової вартості об'єктів.

На підставі цих нових теоретичних положень продемонстровано, що величини мінової вартості об'єктів і величини справедливої мінової вартості об'єктів у всіх угодах купівлі-продажу, дарування та міни визначаються, насамперед, величинами вартості чотирьох базових типів рішень сторін угод і співвідношенням величин вартості цих рішень, а також величинами транзакційних витрат сторін угод.

Формули, які вперше представлені в даній монографії, дозволяють обчислити величини справедливої мінової вартості об'єктів в угодах купівлі-продажу, дарування та міни.

Крім того, було продемонстровано, що **на основі цих чотирьох базових типів рішень визначаються також і величини:**

економічного інтересу суб'єктів економічних відносин;

граничних значень економічних інтересів сторін угод;

економічного потенціалу угод;

економічної вигоди сторін в угоді;

граничних значень мінової вартості об'єктів в угодах;

граничних значень справедливої мінової вартості об'єктів в угодах;

коридорів угод.

Представлені в монографії формули розрахунку зазначених величин створюють сприятливі умови для їх використання в практичній діяльності економістів, оцінювачів, бухгалтерів, аудиторів і інших фахівців у сфері економіки.

На перший погляд, може викликати сумнів доцільність застосування в економічній теорії та практиці **концепції чотирьох базових типів рішень**. Для тих, хто має сумнів можу повідомити, що половина цього шляху вже пройдена не тільки в теорії, а й на практиці. Так, у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 36 (МСБО 36) «Зменшення корисності активів» для визначення «суми очікуваного відшкодування» потрібно визначити **«вартість в користуванні»** - поточну вартість оцінених майбутніх грошових потоків, які виникнуть від активу або одиниці, що генерує грошові кошти, і **«справедливу вартість мінус витрати на продаж»** - суму, яку можна отримати від продажу активу або одиниці, що генерує грошові кошти, в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, мінус витрати на продаж [10].

Визначення понять **«вартість в користуванні»** і **«справедлива вартість мінус витрати на продаж»** в МСБО 36, а також зміст параграфів 18-57 цього стандарту, свідчать про те, що **«вартість в користуванні» є вартістю рішення суб'єкта економічних відносин про продовження ним контролю над об'єктом економічних відносин: $R_{i\{11\}i}$ або $R_{j\{11\}j}$** . В свою чергу, **«справедлива вартість мінус витрати на продаж» є вартістю рішення суб'єкта економічних відносин щодо припинення нею контролю над об'єктом економічних відносин: $R_{i\{10\}i}$ або $R_{j\{10\}j}$** .

Ми бачимо, що в МСБО 36 фактично **вже використовуються два базових типи рішень суб'єктів економічних відносин стосовно об'єктів економічних відносин в Ситуації (стані) 1.**

І це природньо, оскільки відповідно до Концептуальної основи фінансової звітності, виданої РМСБО у вересні 2010 року, «актив - це ресурс, контрольований господарюючим суб'єктом у результаті минулих подій, від якого очікують отримання господарюючим суб'єктом майбутніх економічних вигід» [19].

Таким чином, після того, що *вже* здійснено в економічній теорії та практиці, і навіть зафіксовано в МСБО, цілком логічним буде наступний крок - введення в економічну теорію і практику *ще двох базових типів рішень суб'єктів економічних відносин стосовно об'єктів економічних відносин в Ситуації (стані) 0* [12, 20]. Маються на увазі базові типи рішень: *продовжити не контролювати об'єкт економічних відносин $R_{i\{00\}j}$ або $R_{j\{00\}i}$ і почати контроль над об'єктом економічних відносин $R_{i\{01\}j}$ або $R_{j\{01\}i}$.*

Основи G-теорії і її концепція чотирьох базових типів рішень, викладені в даній монографії, є фундаментом для подальшого розвитку теорії вартості об'єктів і теорії оцінки, а також для формування множини видів вартості об'єктів на єдиній методологічній основі.

У теоретичному аспекті, отримані в даній монографії результати є реалізацією на сучасному етапі фундаментальних положень *теорії суб'єктивної цінності* Бем-Баверка, одного із засновників австрійської школи маржиналізму, яка сформувала основи маржиналістської теорії цінності [21].

Написана Бем-Баверком в 1886 році книга «Основи теорії цінності господарських благ», що складається з двох частин: «Теорія суб'єктивної цінності» і «Теорія об'єктивної мінової цінності», до теперішнього часу є концептуальною основою розвитку економічної теорії [21].

В даній монографії я, також, як і представники австрійської школи, виходив з фундаментального положення про те, що *«...цінність являє собою результат своєрідного відношення між об'єктом і суб'єктом»* [21 с. 67].

Це фундаментальне положення, в свою чергу, своїм корінням сягає положення, сформульованого ще до нашої ери давньогрецьким філософом Протагором: *«Людина є міра всіх речей».*

Я послідовно дотримувався цих двох фундаментальних положень у своїх теоретичних побудовах.

Зробивши крок до побудови більш абстрактної теорії, я спочатку оперував не поняттями продавець, покупець, дарувальник, обдарований, товар, дар і так далі, а поняттями *суб'єкт економічних відносин і об'єкт економічних відносин*. Це дозволило мені зафіксувати *дві* можливі ситуації (стани) в яких можуть знаходитися суб'єкт і об'єкт, а також зафіксувати *єдино* можливі *пари* базових типів рішень, які можуть приймати суб'єкти в цих *двох* ситуаціях (станах). Так мною була сформована *концепції чотирьох базових типів рішень*.

На основі запропонованої *концепції чотирьох базових типів рішень*, мною виявлені множини суб'єктів економічних відносин, які потенційно *починають* контроль над об'єктами економічних відносин і суб'єктів економічних відносин, які потенційно *припиняють* контроль над об'єктами економічних відносин. Далі, на основі цих двох множин, мною вперше були виявлені *множини можливих угод купівлі-продажу, дарування і міни, а також множина економічно доцільних угод міни*.

Введення концепції чотирьох базових типів рішень дозволило мені запропонувати новий підхід до визначення економічного інтересу суб'єкта економічних відносин в угодах. Мною вперше було запропоновано визначати

економічний інтерес суб'єкта економічних відносин в реалізації ним або рішень про початок контролю над об'єктом, або рішень про припинення контролю над об'єктом, як різницю між величинами вартості двох можливих базових типів економічних рішень суб'єкта економічних відносин або в ситуації, коли він не контролює об'єкт економічних відносин, або в ситуації, коли він контролює об'єкт економічних відносин.

Мені вважається, що цей **новий підхід до вимірювання величини економічного інтересу суб'єктів економічних відносин** є вельми продуктивним і дозволяє принципово по-новому підійти до побудови економічних теорій, йдучи від таких відносно складних для застосування на практиці понять, як **корисність** і **користь**, котрі використовувалися Бем-Баверком й іншими вченими-економістами.

Заміна положень **вчення про граничну користь** на положення **концепції чотирьох базових типів рішень** дозволила, як мені вважається, отримати достатньо просту і універсальну **теорію формування справедливої мінової вартості об'єктів**, не тільки в угодах купівлі-продажу, але також і в угодах дарування та міни.

Крім того, якщо у Дж. Р. Хікса «... ціна товару дорівнює граничній нормі заміщення цього товару грошима» [22, с.113], то в запропонованій мною **концепції чотирьох базових типів рішень «ціна товару дорівнює величині мінової вартості об'єкту економічних відносин, яка є фактичним результатом реалізації економічних рішень суб'єктів економічних відносин - учасників угоди»**. В своїх теоретичних побудовах мені вдалося реалізувати фундаментальне теоретичне положення Дж. Р. Хікса: **«Те, що спочатку виглядає як аналіз вибору покупцем споживчих товарів, в кінцевому рахунку виявляється теорією економічного вибору взагалі. Перед нами вимальовується узагальнюючий принцип всієї економічної теорії»** [22, с.117-118]. **Теорія прийняття економічних рішень**, що базується на запропонованій мною **концепції чотирьох базових типів рішень**, по-суті, і являє собою, **теорію економічного вибору взагалі**.

Викладене в даній монографії, також узгоджується з положеннями, сформульованими Ірвінгом Фішером: «... індивідуальні ціни не можуть бути цілком визначені за допомогою попиту і пропозиції, грошовими витратами виробництва і т. д. Без прихованого введення в це визначення рівня цін» [18, с. 169], «Ціна є мінова пропорція між товаром і грошима. Не слід забувати ні грошової сторони кожного обміну, ні того факту, що в розумі покупця вже існує уявлення про купівельну силу грошей. Хоча всякий покупець і продавець, який пропонує або вимагає ціну за який-небудь спеціальний товар, і має на увазі мовчки дану купівельну силу грошей, необхідних або тих, що пропонуються, але він зазвичай навіть не усвідомлює цього, як споглядач картини не усвідомлює того, що він користується заднім планом картини як масштабом для вимірювання фігур, розташованих на передньому плані» [18, с.170-171]. У концепції чотирьох базових типів рішень **рівень цін** враховується суб'єктами економічних відносин при прогнозуванні ними майбутніх умовно-грошових потоків, які є наслідком реалізації їх економічних рішень. Таким чином, суб'єкти економічних відносин, приймаючи економічні рішення враховують і рівень цін, спираючись на нього у

своїх прогнозах. При цьому вони враховують не тільки поточний рівень цін, але можливі його зміни в майбутньому.

Концепція чотирьох базових типів рішень дозволила виявити, що існують суб'єкти та об'єкти економічних відносин, а також існує чотири базових типи рішень суб'єктів економічних відносин стосовно об'єктів економічних відносин. Величини цих рішень, чотирьох базових типів, визначають величини економічних інтересів суб'єктів економічних відносин у реалізації ними рішень про початок контролю над неконтрольованими ними об'єктами економічних відносин і про припинення контролю над контрольованими ними об'єктами економічних відносин. **Концепція чотирьох базових типів рішень** також дозволила виявити алгоритми реалізації економічних інтересів сторін в угодах купівлі-продажу, дарування та міни, а також алгоритми отримання ними економічної вигоди.

Введення **концепції чотирьох базових типів рішень** дозволило, як мені вважається, розкрити економічну сутність і взаємозв'язок сучасних понять «вартість в користуванні» і «вартість в обміні», що йдуть своїм корінням до фундаментальних положень, сформованих автором Ойкономікі, учнем Сократа, давньогрецьким філософом Ксенофонтом Афінським, а також великим Аристотелем, - про цінність для користувача і цінності для продавця, про цінності в користуванні і цінності в обміні [23, 24].

Говорячи про вартість об'єктів економічних відносин, ми, по-суті, говоримо:

- або про вартість об'єктів економічних відносин в одному з чотирьох базових типів рішень індивідуально ідентифікованих суб'єктів економічних відносин стосовно індивідуально ідентифікованих об'єктів економічних відносин;

- або про результати більш складних відносин в системах суб'єкт-об'єкт, маючи на увазі мінову вартість індивідуально ідентифікованих об'єктів економічних відносин в угодах купівлі-продажу, дарування і міни між індивідуально ідентифікованими сторонами цих угод;

- або про результати ще більш складних відносин в системах суб'єкт-об'єкт, маючи на увазі ринкову мінову вартість індивідуально ідентифікованих об'єктів економічних відносин в множинах угод купівлі-продажу, дарування та міни з індивідуально не ідентифікованими сторонами угод на ідентифікованих ринках.

Це, в свою чергу, формує основи для класифікації видів вартості в теорії вартості об'єктів економічних відносин, заснованій на **концепції чотирьох базових типів вартості** (див. Табл. 26).

У даній монографії були викладені теоретичні аспекти визначення вартості об'єктів економічних відносин в чотирьох базових типах рішень, а також визначення мінової вартості індивідуально ідентифікованих об'єктів економічних відносин в угодах купівлі-продажу, дарування та міни між індивідуально ідентифікованими сторонами цих угод (див. Табл. 26).

**Основа класифікації видів вартості
в теорії вартості об'єктів економічних відносин,
заснованій на концепції чотирьох базових типів рішень**

Три базових елементи теорії вартості	Контекст, в якому визначається вартість об'єктів	Види вартості об'єктів		
III	Ринкова мінова вартість індивідуально ідентифікованих об'єктів в множинах угод купівлі-продажу, дарування і міни з індивідуально не ідентифікованими сторонами угод на ідентифікованих ринках	Мінові види вартості об'єктів	Ринкова мінова вартість об'єкта	?
II	Мінова вартість індивідуально ідентифікованих об'єктів в угодах купівлі-продажу, дарування і міни між індивідуально ідентифікованими сторонами угод		Мінові види вартості об'єктів	Мінова вартість об'єкта в угоді
		Мінова вартість об'єкта в операції дарування		
		Мінова вартість об'єкта в угоді міни		
I	Вартість об'єктів економічних відносин в одному з чотирьох базових типів рішень індивідуально ідентифікованих суб'єктів економічних відносин стосовно індивідуально ідентифікованих об'єктів економічних відносин	Чи не мінові види вартості об'єктів	Вартість об'єкта у рішенні	Справедлива мінова вартість об'єкта в угоді купівлі-продажу
				Справедлива мінова вартість об'єкта в угоді дарування
				Справедлива мінова вартість об'єкта в угоді міни
				Вартість об'єкта в рішенні R ₁₁ або вартість об'єкта в рішенні про продовження контролю над об'єктом
				Вартість об'єкта в рішенні R ₁₀ або вартість об'єкта в рішенні про припинення контролю над об'єктом
				Вартість об'єкта в рішенні R ₀₁ або вартість об'єкта в рішенні про початок контролю над об'єктом
				Вартість об'єкта в рішенні R ₀₀ або вартість об'єкта в рішенні "продовжувати не контролювати об'єкт"

У практичному аспекті, отримані в даній монографії результати дозволяють оцінювачам алгоритмизувати розрахунки по визначенню справедливої вартості (не для цілей фінансової звітності), яка відповідно до Міжнародних стандартів оцінки 2011 року (IVS 2011) визначається наступним чином:

«Справедлива вартість - очікувана ціна при передачі активів або зобов'язань між ідентифікованими, добре обізнаними і добровільними сторонами, яка відображає відповідні інтереси цих сторін» [25].

У практичному аспекті є також важливим, що отримані мною в даній монографії результати відповідають сучасним світовим тенденціям в «практичній теорії оцінки» до ідентифікації «осіб у натовпі». Як підкреслює у множині своїх публікацій відомий у багатьох країнах світу оцінювач - А.І. Артеменков, - «Погляд на ринкові процеси з позиції активних суб'єктів і їх груп дозволяє зрозуміти ринок «з позиції людських дій», що також є робочим гаслом неоавстрійської школи» [26-29].

У результаті виконаного дослідження, мною не тільки запропонована *формула для розрахунку справедливої мінової вартості об'єктів в угодах купівлі-продажу, дарування і міни*, але й введено новий важливий аспект поняття справедливої вартості, який розкриває суть справедливості мінової вартості, і те, що ***саме справедлива мінова вартість об'єктів забезпечує рівність економічних інтересів і економічної вигоди сторін, які беруть участь в угодах купівлі-продажу, дарування і міни.***

Відносно забезпечення справедливості для сторін в угодах купівлі-продажу, дарування і міни автор крок за кроком, слід у слід йшов за великим Аристотелем, який стверджував:

“Що ж до справедливого при обміні, то воно хоч [і є] певною рівністю (а несправедливе - 1132а нерівністю), проте відповідає не цій пропорції (15), але арифметичній».

«Таким чином, рівність - це середина [15] між "більшим" і "меншим", а нажива і збиток - це "більше" і "менше" в протилежних смислах (έναντίως), тобто більше блага і менше зла - нажива, а навпаки - збиток. Серединою між ними є рівність, яку ми визначаємо як справедливе; отже, виправне справедливе (το έταυροθωτικόν δ'ι καίον) полягатиме в середині між збитком і наживою” [9].

У даній монографії було продемонстровано як забезпечувати правосуддя (справедливість) при обміні, а також представлено **алгоритм досягнення економічної справедливості** для сторін, які беруть участь в угодах купівлі-продажу, дарування і міни⁴⁹.

Логіка розвитку *теорії вартості об'єктів економічних відносин*, вимагає подальшого руху від вартості індивідуально ідентифікованих об'єктів економічних відносин в чотирьох базових типах рішень індивідуально ідентифікованих суб'єктів економічних відносин і мінової вартості індивідуально ідентифікованих об'єктів в угодах купівлі-продажу, дарування і міни між індивідуально ідентифікованими сторонами угод, до ринкової мінової вартості індивідуально ідентифікованих об'єктів в множинах угод купівлі-продажу, дарування та міни з індивідуально не ідентифікована сторонами угод на ідентифікованих ринках і алгоритмів формування на них «об'єктивної мінової

⁴⁹Є очевидним, що економічної справедливості в Аристотелівському розумінні «справедливої рівності» можна шукати лише там, де виникає необхідність порівняння інтересів двох і більше учасників економічних відносин. Тобто, це означає, що по відношенню до вартості об'єктів економічних відносин в одному з чотирьох базових типів рішень індивідуально ідентифікованих суб'єктів економічних відносин стосовно індивідуально ідентифікованих об'єктів економічних відносин, ми не можемо і не повинні вживати поняття: “справедлива вартість об'єкта”.

вартості» за термінологією Бем-Баверка, *«справедливою вартістю»* згідно з визначенням МСФЗ, МСБО і *«ринкової вартості»* за термінологією МСО.

Цей подальший рух у побудові *теорії вартості об'єктів економічних відносин* на основі *концепції чотирьох базових типів рішень* ще належить здійснити в майбутньому.

Особливу практичну актуальність цього подальшому руху додає та обставина, що в даний час поняття *справедливої вартості* вельми широко використовується в МСФЗ (IFRS) і МСБО (IAS).

Замість післямови

Враховуючи те, що з 1 січня 2012 року набули чинності Міжнародні стандарти оцінки 2011 року, в яких використовується поняття «справедливої вартості» (зокрема, в МСО 300 (IVS 300) «Оцінка для фінансової звітності»), а також те, що з 1 січня 2013 року набрав чинності новий МСФЗ 13 (IFRS 13) «Оцінка справедливої вартості», автор сподівається, що викладені в даній монографії теоретичні положення дозволять забезпечити подальший розвиток теорії і практики оцінки та бухгалтерського обліку в напрямку їх подальшого вдосконалення [25, 30].⁵⁰

Бібліографія:

1. Галасюк В.В. Новое – это хорошо забытое старое, или о необходимости использования «правовой концепции» при определении понятия «активы» // Бизнес. (Бухгалтерия. Право. Налоги. Консультации). - 2000. - №29. - С. 62-65.
2. Галасюк В.В. О четырёх типах решений субъекта экономических отношений по поводу объектов экономических отношений // Фондовый рынок.- 2000. - №32. - С. 24-28.
3. Чжоу Цзунхуа. Дао И-Цзина. Пер. с англ. - К.: «София» Ltd. 1996, 1999. - 368 с.
4. Галасюк В.В. Об основных процедурах принятия экономических решений // Фондовый рынок. - 2000. - №24. – С. 12-17.
5. Евланов Л.Г. Теория и практика принятия решений // Редкол.: Е.М. Сергеев и др. -М.: Экономика, - 1984. - 176 с.
6. Галасюк В.В. О необходимости использования понятия «условный денежный поток» // Финансовые риски. - 2000. - №1. - С.125-128.
7. Галасюк В.В. Условные денежные потоки и пространство//Финансовые риски. – 2000. - №1. - С. 120-122.
8. Галасюк В.В. Основоположні принципи теорії фінансів у контексті проблеми дисконтування умовних грошових потоків // Вісник НБУ. - 2000. - №4. - С. 53-56.
9. Арістотель. Нікомахова етика. Переклад В.Ставнюка. Режим доступу:

⁵⁰ Автор буде вдячний за ідеї та пропозиції щодо поліпшення даної монографії, які можна надсилати за адресою: v.v.galasyuk@gmail.com.

http://www.ae-lib.org.ua/texts/aristoteles_nicomachean_ethics_ua.htm .

10. МСБУ 36 (IAS 36) «Уменьшение полезности активов» // Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU12042.html.

11. Галасюк В.В. От стоимости к ценности от ценности к стоимости: концепция четырёх базовых видов стоимости // Режим доступа:

http://www.galasyuk.com.ua/downloads/publications/cost_value.html.

12. Проблемы теории принятия экономических решений: Монография.- Днепропетровск: Новая идеология, 2002. - 304 с.

13. Галасюк В., Сорока М., Галасюк В. Понятие экономического риска в контексте концепции CCF // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2002. - №15-16. - С. 26-34. // Режим доступа:

<http://www.galasyuk.com.ua/downloads/publications/riski.pdf> .

14. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk. “Econometrica” vol. 47, 1979, p. 263-291. // Режим доступа:

<http://citeseer.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.177.779>.

15. Галасюк Валерий, Сорока Мария, Галасюк Виктор. Принцип субъективной асимметричности оценок в контексте концепции условно-денежных потоков // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2002. - № 7. – с. 40-42. // Режим доступа:

<http://www.galasyuk.com.ua/downloads/publications/assimetr.pdf>.

16. Галасюк В.В. О концептуальных основах мирового финансового кризиса // Режим доступа:

http://www.galasyuk.com.ua/downloads/publications/world_financial_crisis.pdf.

17. Галасюк В.В. О влиянии пропорциональности и квазипропорциональности на распределение благ // Режим доступа:

http://www.galasyuk.com.ua/downloads/publications/benefits_distribution.pdf.

18. Фишер Ирвинг Покупательная сила денег // Сост., вступ. Статья М.К. Бункина, А.М. Семенов. – М.: Дело, 2001. – 320 с.

19. Концептуальная основа финансовой отчетности // Режим доступа:

http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

20. Галасюк В.В., Галасюк В.В. Определение ликвидационной стоимости по методу Галасюков (GMLV). Под ред. Галасюка В.В. – Днепропетровск: ОАО «Издательство «Зоря», 2007. - 312 с.

21. Бём-Баверк, Ойген фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бём-Баверк; [предисл. Й. А. Шумпетер; пер. с нем. Л. И. Форберта, А. Санина; пер. с англ. Н. В. Автономовой; пер. с лат. А. А. Россиуса]. – М.: Эксмо, 2009. – 912 с.

22. Дж. Р. Хикс Стоимость и капитал: Пер. С англ. / Общ. Ред. И вступ. Ст. Р.М. Энтова. – М., Издательская группа «Прогресс», 1993 – 488 с.

23. Ксенофонт. Домострой. Режим доступа:

<http://ancientrome.ru/antlitr/ksenoph/socratic/ds-f.htm>.

24. Аристотель. Политика. Режим доступа:

<http://pstgu.ru/download/1180512155.aristotel.pdf> .

25. International Valuation Standards 2011, Міжнародні стандарти оцінки 2011. / Пер. з англ. УТО. – К.: “Аванпост-Прім”, 2012. – 144 с.

26. Микерин Г.И., Артёменков А.И. О различии между профессиональной стоимостной оценкой и инвестиционно-финансовой оценкой: возможные объяснения с учётом происходящего «пересмотра понятий». Профессиональная стоимостная оценка на пути к осознанию своей ниши в общем спектре стоимостных оценок // Вопросы оценки. - 2007. - №2.-С.23-38.

27. Артёменков А.И., Артёменков И.Л. Применение экономических теорий постнеоклассического синтеза для обоснования теоретических основ оценочной деятельности: отражение перехода «от стоимости к ценности» в Международных стандартах оценки 2007 // Вопросы оценки.-2007.- №4.- С.2-9.

28. Artemenkov A.I., Artemenkov I.L. Postneoclassical Movement in the Practical Theory of Valuation: The Trend from Value to Worth and the International Valuation Standards 2007 // Режим доступа:

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1136808.

29. Артёменков. А.И., Михайлец В.Б. Неоклассические и постнеоклассические перспективы в теории оценки стоимости Или ФСО, но не для ПСО. Режим доступа:

http://www.labrate.ru/artemenkov/artemenkov_mihailec_fsonedlyapso-2008.doc.

30. Международные стандарты финансовой отчётности. МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости» // Режим доступа:

<http://www.ifrs.org.ua/mezhdunarodny-e-standarty-finansovoj-otchyotnosti>.

21.01.2016 р.

Координати автора:

**Консалтингова група «КАУПЕРВУД»,
Україна, м. Дніпропетровськ, вул. Гоголя, 15 А,
тел./факси: (+38 0562) 47-16-36, 47-83-98; (38 056) 370-19-76,
www: www.galasyuk.com , e-mail: v.v.galasyuk@gmail.com .**