

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ

№02(96) | 2019

Мягков В.Н.
СТОИМОСТЬ — НЕ ЦЕНА. ВИДЫ СТОИМОСТЕЙ И ЦЕН

Козлова Е.В., Козлов В.В.
**РАСЧЕТ ПЛОЩАДИ ЧАСТИ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ,
ОБРЕМЕНЯЕМОЙ СЕРВИТУТОМ**

Тертыченко Э.И.
**РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК ПОПРАВОК (КОРРЕКТИРОВОК)
НА ОБЕСЦЕНИВАНИЕ ОБЪЕКТОВ И ДОЛЕЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
И ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В ОБЩЕЙ СОБСТВЕННОСТИ**

УДК 332.642

В.Н. Мягков

член Санкт-Петербургского научно-методического Совета по оценке,
канд. физ.-мат. наук, старший менеджер «Эрнст энд Янг - оценка и консультационные услуги»,

Стоимость — не цена. Виды стоимостей и цен

Аннотация

Детально обсуждаются принципиальные различия концепции стоимости и цены в работе оценщика. В приложениях приведены определения 58 видов стоимости и 34 видов цен, применяемых в российской и зарубежной практике. Даны примеры употребления терминов и понятий, связанных с разными видами стоимостей и цен. Показано как обременения оцениваемого объекта влияют на его цену и на его стоимость, что особенно важно учитывать при оценке залогов и арендованных объектов. Обсуждается корректное использование терминов цена и стоимость в применении к объектам, оцениваемым в совокупности единым лотом. Показано, что в отличие от цен, оценки стоимости имеют внутреннюю неопределенность и выражаются с ограниченной точностью. Статья может рассматриваться как методическое пособие, предназначенное в помощь преподавателям и практикующим оценщикам.

Ключевые слова: стоимость, цена, виды стоимостей, виды цен, влияние обременений на рыночную стоимость и на цену, обоснования стоимости, точность представления значений стоимостей и цен, цена и рыночная стоимость объекта залога, цена и рыночная стоимость арендованной недвижимости, словарь стоимостей, словарь цен.

Оценщикам следует различать понятия «цена» и «стоимость»

Обсудим терминологию и содержание базовых для оценщика, бухгалтера и финансиста понятий. Многие не различают цену, стоимость, затраты. В бытовой речи слова *цена, стоимость, затраты, доходы* часто используются как синонимы. Слову стоимость «не повезло» больше. Очень часто приходится слышать и читать про «стоимость строительства», когда имеются в виду затраты застройщика, или «стоимость гостиницы», когда имеются в виду расценки на аренду номеров, а не рыночная стоимость гостиницы как действующего бизнеса. В языке профессионалов смешение этих слов и понятий неизбежно приводит к путанице, непониманию и даже к существенным ошибкам в рассуждениях и расчетах. Мы не будем здесь вдаваться в философские дебаты о цене и стоимости как о мере ценности-полезности-привлекательности товаров/услуг и справедливости отношений между производителем, поставщиком, продавцом и покупателем. Наша задача чисто профессиональная и относится к содержанию базовых понятий в практике оценки.

Российская Википедия заявляет, что цена и стоимость — синонимы. **Не верьте!**

Итак, начнем сравнивать и анализировать привычные факты. Все вы оперируете бухгалтерскими терминами: балансовая стоимость, остаточная стоимость, восстановительная стоимость («балансовая цена» режет слух, не правда ли?). Почему же здесь цена не может быть синонимом стоимости? Легко ответить: цена — договорная категория, определяется сторонами в сделках, а перечисленные виды стоимости фигурируют в документах финансовой отчетности и определяются по достаточно строгим стандартам и правилам, часто не имеющим отношения к сделкам. Отмечаем первую существенную характеристику:

• В отличие от цен все виды стоимости определяются нормативами и стандартами (государственными и профессиональными).

Вот действующий в РФ с 1998 г. стандарт определения рыночной стоимости (ФСО № 2, Федеральный закон № 135-ФЗ):

Рыночная стоимость — наиболее вероятная цена, по которой товар или услуга могут быть проданы на свободном рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на цену сделки не влияют какие-либо существенные обстоятельства, т. е. когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;
- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют каждая в своих интересах;
- объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;
- платеж за объект оценки предполагается в денежной форме.

Последнее условие написано не случайно, поскольку все виды стоимости выражаются в денежной форме, а вот цены — не обязательно. Отмечаем второе существенное различие понятий стоимости и цены:

• **Значение стоимости всегда выражается в денежных единицах** (рублях, евро, тенге, долларах, юанях, рупиях...).

В отличие от стоимостей **цены часто выражаются не только деньгами, а иногда и совсем не деньгами**. Вот конкретные примеры из практики.

Пример 1. Российский аукционный дом (РАД) продал на торгах земельный участок (см. газету «Ведомости», 15 декабря 2015 г.). Победителю торгов предлагаются два варианта цены:

- 1) уплата единовременно 512 млн рублей в течение 5 банковских дней после утверждения результатов аукциона;
- 2) выплата указанной суммы в течение года произвольными частями с процентами, начисляемыми по текущей ставке рефинансирования ЦБ РФ на дату платежа.

Пример 2. По сообщению РБК от 16 августа 2016 г. инвестиционная компания “O1 Properties” приобрела БЦ «Аврора бизнес парк». Эта крупнейшая с начала года сделка на рынке коммерческой недвижимости Москвы прошла без денег: компания обменяла объект на свои акции. Ранее подобную схему применила все та же “O1 Properties” в рамках сделки с активами группы «ИСТ» Александра Несиса. В начале 2016 г. компания «Яндекс» при покупке своей штаб-квартиры в БЦ «Красная Роза» передала часть своих акций компании “KR Properties”.

Пример 3. В реальной сделке 2017 г. при продаже действующего предприятия продающая и покупающая сторона согласились на следующий порядок расчетов:

- 1) Одновременная продажа 90,66 % акций ПАО “ABC” и 96,92 % акций ПАО “DEF”. Владельцами данных пакетов акций выступают несколько компаний, организованных в соответствии с законодательством РФ, и одно российское физическое лицо;

2) частичный платеж: 57,5 млн рублей;

3) в дополнение к данной сумме частичного платежа покупатель должен будет гарантировать и профинансировать погашение кредита, полученного ПАО “ABC” от “GHB” в банке “XXX”, сумма которого составляет 67,745 млн рублей по состоянию на 1 декабря 2017 г. Срок погашения — 31 августа 2018 г.;

4) покупатель должен будет заключить договор поручительства в отношении своевременного погашения вышеуказанного кредита. Обеспечением данной гарантии будет являться залог акций ПАО “ABC” и ПАО “DEF”. Невыплата кредита является основанием для расторжения договора купли-продажи акций;

5) подписание договоров купли-продажи, подготовленных продающей стороной, с минимальными изменениями со стороны покупателя.

Как видно, в первом примере цена продажи включает возможность рассрочки платежа произвольными частями в течение года с начислением процентов. Конечная сумма покупки (цена) определится датами и размерами платежей, а также ставкой рефинансирования ЦБ РФ на эти даты. Так что и сделка не одномоментная, и цена во втором варианте, будучи разбита на несколько разновременных платежей, количественно не равна цене первого варианта, что допускается пунктом 2 статьи 424 ГК РФ, если стороны согласовали такой порядок изменения цены во времени.

Во втором примере цена вообще не включает деньги.

В третьем примере цена включает частично денежную сумму, частично — погашение покупателем кредитных обязательств продавца в течение полугода и два дополнительных условия финансово-правового характера, поставленных продавцом.

Эти три примера достаточно типичны. Практика рынка показывает, что нередко цены в сделках содержат различные неденежные компоненты — акции, ценные бумаги (в том числе с плавающим курсом, векселя), различные материальные и нематериальные активы, права и взаимные обязательства, например, товарные кредиты, условия рассрочки платежей, взаимозачеты. Как видим, участники рынка практикуют и полностью неденежные формы расчетов. В так называемых бартерных сделках и в сделках мены (см. ГК РФ, ст. 567) в роли цены актива выступает другой материальный актив. Соответственно, *цена* объекта или услуги в широком смысле определяется как количественный эквивалент в предполагаемых или совершенных сделках продажи, мены или вознаграждения, выражаемый в натуральной (вещественной) или в денежной форме (см. <http://www.merriam-webster.com/dictionary/price>).

Российский Федеральный стандарт оценки ФСО № 1, п. 5, определяет стоимость следующим образом.

• Стоимость объекта оценки — это наиболее вероятная расчетная величина, определенная на дату оценки в соответствии с выбранным видом стоимости согласно требованиям Федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)».

Российский закон № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и ФСО № 2 «Цель оценки и виды стоимости» на федеральном уровне определяют четыре вида стоимости: *рыночная, инвестиционная, ликвидационная и кадастровая*. В российской финансовой отчетности кроме традиционных *первоначальной (исторической), балансовой и остаточной* официально введены и применяются *чистая стоимость реализации, текущая восстановительная, справедливая, возмещаемая стоимости и стоимость в пользовании*.

Видно, что различные виды стоимостей определены описательно как конвенциональные понятия. Их определения достаточны для понимания их природы и сферы применения. Однако определения стоимостей не содержат указаний, как получить (узнать, измерить, вычислить) количественное значение каждого вида стоимости применительно к конкретному объекту. Не содержат они также и указаний — кто, как, с какой целью и каким образом может использовать знание о величине того или иного вида стоимости. Отсюда происходит немало путаницы, когда рыночную стоимость отождествляют с ценой спроса, ценой предложения, ценой сделки, залоговой стоимостью и т. п., примеры см. ниже.

Разработка и обоснование методов количественной оценки стоимости — деятельность теоретиков и практиков оценки. Для некоторых видов стоимости методики их расчета разработаны и утверждены в форме нормативов и профессиональных стандартов, обязательных для членов профессиональных сообществ¹. Для других видов стоимости официальные методики количественной оценки не стандартизованы², а для некоторых даже не разработаны³.

Как отмечено выше, числовое значение рыночной стоимости объекта определяется оценщиком по одной или нескольким утвержденным стандартам методикам. Оценка делается после изучения объекта, его свойств, анализа рынка, изучения результатов сделок с аналогами, а также привлечения других данных о состоянии рынка. Таким образом, оценка рыночной стоимости — это результат применения регламентированной аналитической процедуры к данным о свойствах объекта и о состоянии рынка на определенную дату.

Цены же назначаются продавцами и покупателями по множеству самых различных причин. Заметим, к тому же, что цены на один и тот же товар часто различаются у разных продавцов, и даже у одного и того же продавца для разных покупателей (см. примеры ниже) в зависимости от места, времени сделки и типа покупателя. Поэтому рыночная стоимость не обязательно равна рыночной цене предложения или сделки. На практике цена объекта в совершившейся рыночной сделке оказывается больше или меньше, чем рыночная стоимость данного объекта, более того, их совпадения редки.

Итак, резюмируем: следует грамотно употреблять термины «стоимость» и «цена»:

- все виды *стоимости* (а их в международной и отечественной практике встречается более трех десятков) определяются нормативами и стандартами (государственными и профессиональными), в соответствии с которыми создаются методики расчета их значений в денежных единицах;

- *цены* предложений и сделок определяются продавцами и покупателями в процессе их хозяйственной или торговой деятельности (цена спроса, цена предложения, договорная цена в сделке, оптовая цена, розничная цена...), не обязательно выражаются фиксированной денежной суммой и даже могут не иметь денежной формы.

Согласно федеральному закону РФ № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ»:

¹ В ФСО РФ это стандарт оценки рыночной стоимости.

² В ФСО РФ это инвестиционная и кадастровая стоимость.

³ В ФСО РФ это ликвидационная стоимость.

– объектами оценки являются материальные объекты, их совокупности, составляющие имущество лица, права, информация, услуги, — все, что может участвовать в гражданском обороте (ст. 5);

– под оценкой стоимости, вид которой точно не определен, требуется понимать рыночную стоимость (вместо «реальной», «действительной», «разумной», «объективной» и т. п.) (ст. 7).

Слово «стоимость» следует всегда употреблять с определением:

- рыночная стоимость (market value);
- инвестиционная стоимость (investment value);
- ликвидационная стоимость (liquidation value);
- кадастровая стоимость (cadastral value, tax value, assessed value, assessment value).

Виды стоимости, определяемые и используемые Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО):

- справедливая стоимость⁴ (fair value);
- стоимость в пользовании (value in use);
- возмещаемая стоимость (или сумма) (recoverable amount)
- текущая восстановительная стоимость (reproduction cost new, reproduction value);
- полная стоимость замещения (replacement value, replacement cost value)
- стоимость действующего предприятия (going concern value)

и еще несколько. В приложении 1 приведен список наиболее употребительных видов стоимости, определяемых различными стандартами и нормативами.

Стоимость чего и для кого?

Еще одна особенность понятия стоимости: в определениях стоимости всегда указывается, для кого она определяется. Например, рыночная и справедливая стоимости определяются для объекта, который приобретает в свободной сделке между типичными (для данного рынка и момента) свободными покупателем и продавцом. «Свободная» в отношении сделки означает, что она не является вынужденной с какой-либо стороны. Понятие «свободные» применительно к покупателю и продавцу означает, что ни тот, ни другой не находятся под давлением обстоятельств, обязательств или предварительных договоренностей. Покупатель свободен выбирать объект покупки и продавца, а продавец — покупателя.

Инвестиционная стоимость определяется для *покупателя*, который из-за своих особенностей и особых возможностей может и готов заплатить цену выше, чем рыночная (предполагается, что любой продавец на рынке согласится на цену выше рыночной!).

Ликвидационная стоимость определяется для *продавца*, который из-за особых обстоятельств вынужден продать объект по цене ниже рыночной (предполагается, что любой заинтересованный покупатель на рынке согласится на цену ниже рыночной!).

⁴ Введена в РФ приказом Минфина в 2012 г. См. также Приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н, Приложение № 40. Этот вид стоимости не более «справедливый», чем все остальные, во многих случаях совпадает с определением рыночной стоимости.

Видно, что две из этих трех стоимостей — инвестиционная и ликвидационная — стоимости привязаны к субъекту (инвестор или продавец-ликвидатор), а рыночная — вроде бы только к объекту. Но при этом часто забывают, что весь текст определения рыночной стоимости (см. выше) содержит в основном описание «сторон» и их отношений в гипотетической сделке, причем главным условием «рыночности» сделки является независимость и всесторонняя информированность покупателя и продавца. Таким образом, строго говоря, рыночная стоимость определяется для тройки «типичный объект — типичный независимый информированный покупатель — типичный независимый информированный продавец». В определении справедливой стоимости требования к покупателю и продавцу те же, но объект может быть нетипичным и даже не представленным на данном рынке.

Приведу три примера из практики, когда оценка рыночной стоимости никак не соответствует ни целям заказчика, ни определению рыночной стоимости только потому, что заказчик и потенциальный покупатель не являются независимыми друг от друга.

Пример 4. Заказчик — передовая зарубежная компания А — заключила партнерский договор с родственной российской компанией В, через которую она получала выгодные заказы в РФ. Российская компания В осваивала через А новые технологии, так что обеим это сотрудничество было выгодно, тем более что российский партнер предоставил компании А свои старые цеха в аренду на льготных условиях. Через несколько лет успешной работы А попросила российских партнеров построить для них новый современный цех, благо территория завода позволяла. Цех россияне быстро построили и назначили цену, такую высокую, какую иностранцы никак не ожидали. Они заказали независимую оценку рыночной стоимости цеха. Она оказалась втрое ниже цены, выставленной им компанией В. Причем оценка была надежной: на соседней улице аналогичный новый цех той же площади продавался по цене оценки. Нашлись еще три предлагаемых на рынке аналога, очень схожие и подтверждающие объективность оценки. При обсуждении результатов оценки с заказчиком выяснилось, что он не может отказаться от намеченной сделки и купить другой цех на свободном рынке, так как связан долгосрочными выгодными отношениями с российским партнером, к тому же цех был построен по предварительной договоренности партнеров. Заказчик А надеялся с помощью оценщика убедить сторону В, что ценой сделки должна быть рыночная стоимость. На что оценщик аргументированно отвечал, что а) стоимость не цена, б) отчет об оценке продавцу не указ, а в данном случае, поскольку заказчик не может приобрести другой аналогичный объект на рынке, следовательно, в) отношения сторон в намечаемой сделке не соответствует определению рыночной стоимости, поэтому рыночная стоимость для целей заказчика неприменима. Еще раз подчеркнем, что отказ А от покупки цеха по предложенной цене ставил А под угрозу осложнения важных бизнес-отношений А с В. Это и означает, что сделка по приобретению цеха не является свободной, независимой, следовательно одна из сторон может использовать этот факт к своей выгоде, завысив или занизив цену относительно рыночной стоимости.

Какова инвестиционная стоимость объекта для А и не превышает ли предложенная цена эту инвестиционную стоимость, поскольку А заинтересована в продолжении выгодного сотрудничества с В, — это должен решить сам заказчик.

Пример 5. Российский инвестиционный фонд покупал действующую российскую компанию, владевшую новой патентованной технологией. Все технические и бизнес-

условия покупки были согласованы, оставалось договориться о цене. Стороны решили не торговаться, а пригласить независимого оценщика оценить рыночную стоимость компании и принять ее в качестве цены сделки. Результат был совершенно неожиданным для сторон: если сам инновационный бизнес с патентами и производственными линиями оценивался в 350 млн рублей, то рыночная стоимость его непрофильных материальных активов, включая дорогую землю и недвижимость в центре Москвы, оценивалась в сумму более 1 млрд рублей. В отличие от продавца покупателю такая оценка бизнеса совсем не понравилась. На такую сумму и на такой состав активов покупатель совсем не рассчитывал. Как и в прошлом примере, стороны договорились о сделке, но понимали объект оценки и условия сделки по-разному, не придавая этому значения, пока не узнали рыночную стоимость. По настоянию покупателя сделка была переформатирована — бизнес и его активы были разделены на две компании, а сделка — на две, с двумя разными покупателями.

Вывод: если стороны взаимозависимы или имеют предварительные договоренности/обязательства, то их отношения в предполагаемой сделке не соответствуют определению сторон в формулировке стандарта рыночной стоимости. В таких случаях заранее можно утверждать, что рыночная стоимость — это не то, что удовлетворит обе стороны. Оценщик при обсуждении технических условий на оценку должен указать заказчику на это несоответствие и объяснить, что такое рыночная стоимость, как ею пользуются, и почему в данном случае она не будет отвечать интересам одной из сторон или им обеим.

Пример 6. Согласно Федеральному закону⁵ № 159-ФЗ от 22.07.2008, арендатор муниципальной недвижимости может выкупить ее по цене, равной ее рыночной стоимости, определенной независимым оценщиком. По тому же закону (п. 4.1) арендатор может оспорить эту оценку в суде.

Комментарий. Это, конечно, большая ловушка в РФ для всех сторон процедуры, и прежде всего для оценщиков. Если суд решит, что результат оценки был ниже рыночной стоимости, то под обвинение в сговоре попадут муниципалы и оценщик. Если выше, то арендатор может обвинить оценщика и потребовать возмещения (см. «Ведомости» от 01.12.2015: Суды трех инстанций признали, что оценщик ООО «КО-ИНВЕСТ Брянск» должен компенсировать индивидуальному предпринимателю Лидии Лукановой потерю 100 тыс. рублей из-за неправильной оценки недвижимости для целей выкупа). А все дело в неудачной формулировке закона, так как в случае регулируемого им выкупа муниципального имущества сделка не подпадает под определение сделки по рыночной стоимости. Действительно, у арендатора нет возможности свободного выбора ни объекта, ни продавца (объект муниципальный), а у продавца нет свободы выбора покупателя (арендатора нельзя сменить, если он выполняет условия аренды). Таким образом, назначение рыночной стоимости в качестве цены здесь неуместно, поскольку сделка выкупа муниципальной собственности, регулируемая данным законом, никак не соответствует определению рыночной, а стороны в таких сделках никак не соответствуют определению независимых сторон, «свободно ходящих по рынку».

⁵ См. Федеральный закон № 159-ФЗ от 22.07.2008 «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Естественно было бы выкупать по кадастровой или текущей восстановительной стоимости.

В этой связи полезно упомянуть, что в Международных стандартах оценки МСО 2017 (см. [1], п. 30.2b) специально оговаривается, что оценщик должен различать фактическую цену сделки и рыночную стоимость этого объекта. Международные стандарты кадастровой оценки IAAO (см.[2]) также требуют различать цену сделки и кадастровую стоимость объекта. В частности, *Стандарт IAAO по анализу коэффициентов (2010 г.)* указывает, что назначение цены сделки с объектом недвижимости в качестве его кадастровой стоимости является грубой ошибкой. Кадастровая стоимость по стандартам IAAO оценивается как «рыночная, определенная методами массовой оценки». Таким образом, если известна недавняя цена продажи оцениваемого объекта, то эта информация должна быть включена в свод данных о ценах других сделок с его аналогами. Соответственно, рыночная стоимость объекта определится расчетным путем в соответствии с принятым стандартом обработки статистических данных в методе массовой оценки. Приведем пример.

Пример 7. Оценивается объект, причем известны 10 значений цен продаж точных аналогов на том же рынке за полгода: 85, 90, 100, 110, 95, 93, 112, 105, 88, 90. Среднее — 96,8, медиана — 94, среднеквадратичное отклонение — 9. Оценка рыночной стоимости объекта 96,8. Какова рыночная стоимость этого же объекта, если известно, что он продан на этом же рынке неделю назад по цене 120 единиц? Ответ: включаем эту продажу в список аналогов, и по 11 аналогам получаем среднее — 98,9, медиана — 95, среднеквадратичное отклонение — 10,9. Оценка рыночной стоимости — 98,9. Итак, фактическая цена сделки — 120, а рыночная стоимость объекта — 98,9. Высокая цена одной последней сделки чуть «потянула вверх» значение рыночной стоимости объекта. В качестве кадастровой стоимости стандарт требует признать 98,9 обоснованным результатом массовой оценки.

Значит ли это, что цена продажи объекта 120 или его рыночная стоимость 98,9 «неправильные»? Нет, равным счетом ничего не значит. Но оценщик должен обратить внимание на «нетипичность» цены оцениваемого объекта в сравнении с аналогами и выяснить причину более чем 20 %-ного отклонения цены от стоимости. Возможно, сделка не соответствует условиям «рыночности» или объект на деле не совсем схож с аналогами. Но это уже другой вопрос, относящийся к квалифицированной идентификации объекта оценки и анализу условий сделки, что обсуждается, например, в МСО 2017, см. п. 30.2а.

Итак, следует знать и помнить, что рыночная, справедливая, восстановительная и кадастровая стоимости определяются для объекта оценки. Эти виды стоимости не зависят от того, кто ими владеет, кто их покупает, продает, закладывает, дарит, обменивает и пр. А инвестиционная, ликвидационная, возмещаемая, и стоимость в пользовании — определяются для пары «объект — покупатель» или «объект — владелец». То есть их числовое значение зависит не только от свойств объекта и состояния рынка, но также и от определенных требований покупателя (инвестиционная), продавца (ликвидационная) или эксплуатирующего владельца (возмещаемая стоимость и стоимость в пользовании). Соответственно, при любом упоминании стоимости какого-либо объекта необходимо:

– указывать вид стоимости (слово «стоимость» не употреблять без определения, так как «стоимости вообще» не существует);

– для рыночной, справедливой, восстановительной и кадастровой стоимости необходимо указывать соответствующий рынок и период времени, к которому относятся использованные для расчетов данные;

– для инвестиционной, ликвидационной, возмещаемой и стоимости в пользовании необходимо указывать соответствующий рынок и требования субъекта, для которого оценивается значение стоимости. Для инвестиционной стоимости — указывать потенциального инвестора и его специальные, особые возможности и требования. Для ликвидационной стоимости — указывать условия продавца с обстоятельствами вынужденной продажи по уровню скидки (дисконта) и/или по уменьшению маркетингового времени экспозиции;

– кадастровую стоимость определять как «справедливую или рыночную, оцениваемую по утвержденной методике массовой оценки», причем методики, очевидно, будут различаться для разных типов жилой, производственной, сельскохозяйственной, коммерческой недвижимости, а также для участков и объектов общественной собственности.

Один объект оценки — одно значение стоимости

Формулировка рыночной стоимости определяет одно значение стоимости одного объекта оценки в одной гипотетической сделке между двумя сторонами. Важно понимать, что объект оценки может быть единичным и множественным.

Примеры одного объекта оценки, определенного заказчиком: «83 упаковки растительного масла марки “ABC” по 12 стандартных бутылок 0,9 л в каждой упаковке, рассматриваемые как единый объект оценки», или «имущественный комплекс предприятия автосервиса, рассматриваемый как единый объект оценки, включающий земельный участок 1,23 га, 3 здания, 2 сооружения и 12 единиц оборудования». Результатом оценки рыночной стоимости в этих примерах будет одно значение, соответствующее одной (разовой) гипотетической сделке купли-продажи данной партии товара или данного имущественного комплекса как единого объекта.

Но задание на оценку может включать и множество объектов оценки. Например, «оценка значений текущей восстановительной стоимости 538 инвентарных единиц машин и оборудования предприятия Z». В последнем случае результатами оценки будут 538 значений текущей восстановительной стоимости каждого из объектов, оцененных по отдельности, независимо от других. Или, например, согласно заданию от оценщика требуется «оценить рыночную стоимость каждого из двенадцати незастроенных земельных участков с кадастровыми номерами NNN, расположенных в индустриальном парке “PPP”, Московская область». Такие задания на оценку характерны для подготовки финансовой или управленческой отчетности. Выполняя такого рода задания, оценщик должен убедиться, что задание на оценку и форму представления результатов все стороны понимают одинаково, и заказчик извещен о том, что сумма полученных значений рыночной стоимости ни в коем случае не является рыночной стоимостью совокупности объектов при их оценке как единичного объекта, продаваемого в одной сделке одним лотом.

Очевидно, что сумма рыночных стоимостей десятков и сотен объектов, оцененных по отдельности, не является рыночной стоимостью их совокупности как единого объекта в

сделке купли-продажи. В этой связи следует упомянуть, что, к сожалению, в очень многих отчетах об оценке приходится видеть таблицы пообъектной оценки рыночной стоимости составляющих имущественных комплексов с графой «итого рыночная стоимость», где сумму этих значений ошибочно называют также рыночной стоимостью. Обсудим все еще отсутствующую в нашей практике терминологию.

Пример 8. В розничной торговле города бутылка растительного масла 0,9 л продается по цене в среднем 100 рублей. Поиском в интернете легко убедиться, что партия в 1000 таких бутылок предлагается на продажу в среднем за 40 тыс. рублей. В этой партии каждая бутылка как имела, так и имеет рыночную стоимость 100 рублей, но доля каждой бутылки в рыночной стоимости всей партии составляет 40 рублей. Итак, сумма одной тысячи рыночных стоимостей по 100 рублей каждая равна 100 000, но это не рыночная стоимость тысячи бутылок одной партии, так ее называть нельзя. А 40 рублей — это не рыночная стоимость бутылки масла, но доля одной бутылки в рыночной стоимости партии при ее продаже единым объектом (лотом).

Обоснование выбора и применения стоимости определенного вида

Учитывая все вышеизложенное, мы видим, что одной формулировки определения какой-либо стоимости недостаточно для того, чтобы оценщики и пользователи могли однозначно трактовать, проверять и использовать результат оценки этой стоимости. Поэтому в Международных стандартах оценки (IVS, МСО-2017) вводится в употребление и настоятельно рекомендуется к использованию понятие «Обоснования⁶ стоимости».

Обоснования (или обоснование) какой-либо стоимости — это единый комплекс взаимосвязанных понятий и практик, включающий: а) определение данного вида стоимости; б) требования идентификации объектов оценки, к которым применяется этот вид стоимости; в) соответствие цели оценки данному виду стоимости; г) методику (методику) денежной оценки данного вида стоимости; г) источники данных, необходимых для оценки д) стандарт представления результатов оценки; е) способы использования результатов оценки (кем, как и в каких целях).

Международные стандарты оценки МСО 2017, действующие с 1 июня 2017 г., включают большой раздел МСО 104 («Обоснования стоимости»), который содержит достаточно подробные указания по обоснованиям десяти основных видов стоимости. Этот стандарт требует от оценщика, чтобы вид применяемой стоимости был обоснован целью оценки и заданием на оценку, поскольку обоснование стоимости может влиять или прямо определять выбор оценщиком методов, исходных данных, предположений и конечного заключения о величине стоимости. Часто обоснование того или иного вида стоимости определяется законодательным или нормативным актом, частным контрактом или иным документом. Эти обстоятельства должны быть указаны и, соответственно, применены оценщиком при обосновании оцениваемого им вида стоимости.

⁶ Термин “Bases of value” в русском издании Международных стандартов оценки 2017 г. переведен как «базы стоимости». Точный перевод — «обоснования стоимости», а не «базы». Объяснения приведены в этом разделе.

Часто целью оценки является ее использование для предполагаемой сделки (или бизнес-комбинации) с предполагаемыми сторонами на предполагаемую дату. Для обоснования применяемого вида стоимости оценщик должен понимать, какая из перечисленных ниже операций требует ее применения:

- гипотетическая сделка (или другая операция);
- фактическая сделка/операция;
- сделка приобретения/бухгалтерская проводка;
- сделка продажи (уступка, вывод капитала);
- сделка на специальном рынке (подрынке) с особыми характеристиками (см пример ниже).

Обоснования рыночной стоимости

В качестве примеров рассмотрим обоснования рыночной стоимости.

А. Определение вида стоимости.

В РФ определение дано «Законом об оценочной деятельности» № 135-ФЗ от 1998 г. (текст стандарта приведен выше).

В этом определении фигурирует выражение «наиболее вероятная цена», но не указано, какая именно цена из 34 видов цен, указанных ниже (приложение 2), подразумевается. Определение российского стандарта является переводом текста определения рыночной стоимости, принятого в 1989–1992 гг. в нескольких законах США в формулировке американского Института оценки (Appraisal Institute). В оригинале определения указывается, что под ценой понимается цена в сделке, где обмен товара на деньги происходит в одном месте и в одно время между независимыми участниками рынка (arm's length transaction).

В настоящее время определение рыночной стоимости в международных стандартах IVS 2017, IFRS, TEGoVA (см.[3]), RICS как «расчетной денежной суммы, за которую бы состоялся обмен актива...» сопровождается подробными разъяснениями каждой его фразы, в том числе и разъяснением, какие цены принимаются во внимание в расчетах, о какой именно «наиболее вероятной цене» идет речь.

Б. Идентификация и описания объектов оценки. Объектами оценки является материальные и нематериальные объекты, в том числе акции, ценные бумаги, и права владения ими, которые могут свободно обращаться на рынке, т. е. без ограничений участвовать в сделках купли-продажи, аренды, обмена, быть использованы в качестве залога, объектов фьючерсных и опционных сделок.

Аналоги объекта оценки представлены на рынке, участвовали в сделках, данные о результатах таких сделок известны.

Поскольку, как было отмечено выше, объект оценки может быть и единичным и множественным, важно, чтобы заказчик и оценщик однозначно идентифицировали и согласовали каждый объект оценки, который будет оценен одним значением рыночной стоимости. Еще раз подчеркнем, что в обязанности оценщика входит разъяснить заказчику, что сумма значений рыночной стоимости отдельных объектов не равна рыночной стоимости их совокупности, рассматриваемой как один объект в одной сделке.

В. *Методика оценки данного вида стоимости.* Методика оценки рыночной стоимости (три стандартных подхода) включена в государственные (в РФ это Закон № 135-ФЗ, ФСО № 1) или профессиональные (в том числе международные) стандарты оценки IVS 2017, RICS, TEGoVA, USPAP.

Г. *Источники данных, необходимых для оценки.* Для оцениваемых объектов недвижимости это официальные данные регистрационной системы, а также информация заказчика и материалы личного осмотра и анализа оценщика. Для прочих материальных активов — данные финансового и управленческого учета заказчика, личный осмотр оценщика или иные свидетельства. Для нематериальных активов — свидетельства финансового и управленческого учета, достаточные для их идентификации установления параметров и характеристик, и заключения о возможности их свободного оборота (например, право авторства не имеет рыночной стоимости, поскольку по закону не может передаваться, в отличие от прав правообладателя. Другой типичный пример: при продаже объекта недвижимости договоры на присоединение инженерных мощностей, сетей связи и их обслуживание не переходят автоматически от прежнего собственника к новому, что оценщики часто игнорируют или не знают, как передаются такие права).

Источники данных, используемых в расчетах (цены аналогов, данные справочников, аналитика), также указываются стандартами (например, ФСО № 7, ФСО № 10). А МСФО 13 («Оценка справедливой стоимости») разделяет исходные данные по аналогам на три уровня качества, и в зависимости от уровня использованных данных, классифицируется и качество оценки. Оценка второго и третьего уровня требует анализа чувствительности результата к вариации исходных данных и, соответственно, оценки верхней и нижней границ диапазона значения оцениваемой стоимости.

Д. *Представление результатов оценки.* Результат оценки объекта представляется заказчику как численное значение в денежных единицах (валюта указывается заказчиком или определяется нормативным документом). Оценщику важно знать основы приближенных вычислений и представлять результат оценки рыночной стоимости с разумной точностью. Как правило, трех значащих цифр старших разрядов достаточно для записи результата оценки рыночной стоимости любого объекта. Знаки следующих за ними разрядов обычно не имеют смысла и являются «вычислительным мусором» (см. ниже раздел, посвященный этому вопросу).

Е. *Использование результатов оценки (кем, с какой целью и как).* Текущее значение рыночной стоимости (иногда на конкретную прошлую дату) требуется для использования в финансовой отчетности предприятий, для оценки залогов, текущей стоимости ссуд, долговых обязательств, оспаривания кадастровой стоимости, подготовки сделок купли-продажи, использования в имущественных спорах, судебных экспертизах, оценки наследства, организации аукционов и торгов, оценки ставок аренды имущества, процедур банкротства, принудительных продаж приватизации изъятия для государственных нужд, обоснования инвестиционных проектов, оценки ущерба, страховой стоимости и компенсаций, вкладов в уставный капитал или долевого владения.

Однако как следует использовать значение рыночной стоимости в рамках указанных операций — это определяется на практике дополнительными, часто внутренними инструкциями и методиками. Например, значение рыночной стоимости активов по стандарту МСФО 36 используется для выявления признака их обесценения, а при обнаружении признака — для дальнейшего анализа. Если оценка рыночной стоимости выполняется в соответствии с нормативным актом (государственным или ведомственным,

например, при изъятии для государственных нужд, приватизации, для расчета налоговой стоимости, финансовой отчетности, по инструкции Центробанка и т. д.), то способ ее использования этим же актом и определяется. Важно лишь убедиться, что оценка выполнена качественно и обоснованно, что призвана установить экспертиза отчета (см. ФСО № 5, Международный стандарт аудита ISA 620 «Использование аудитором работы привлеченного эксперта», Федеральный закон «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» № 73-ФЗ от 31.05.2001).

Но в случае оценки для подготовки сделки купли-продажи оценщик должен напомнить заказчику, что стоимость — не цена, и разъяснить ему, как пользоваться знанием рыночной стоимости при ведении переговоров и как формировать цену предложения (начальную, отсечения, максимальную, минимальную, резервную). Если и продавец и покупатель самостоятельно оценили рыночную стоимость предмета торга, то цену предложения продавец назначает выше рыночной стоимости, а покупатель — ниже. Для продавца значение рыночной стоимости является нижним пределом цены, а для покупателя — верхним. Вот почему при подготовке сделок купли-продажи каждая из сторон держит в секрете от другой свою оценку рыночной стоимости. Выше были приведены примеры, показывающие, почему обмен такой информацией не соответствует интересам ни одной из сторон в таких сделках.

Напомним, что рыночная стоимость определена в РФ как «наиболее вероятная цена» объекта на данном рынке в данное время для типичного продавца и типичного покупателя. Но это же определение неявно подразумевает, что на рынке присутствуют и «нетипичные» покупатели и продавцы. Поэтому для продавца всегда есть возможность найти покупателя, кому более других нужен именно этот объект с его особенностями или именно в данное время. То же относится к возможности для покупателя найти «нетипичного» продавца, более других заинтересованного в продаже и согласного на уступки. Это одна из причин для покупателей и продавцов знать и понимать различия стоимости и цены.

Использование значения рыночной стоимости объекта/актива для других упомянутых целей (например, для оценки залоговой стоимости или текущей стоимости ссуды, для организации публичных торгов/аукционов, для обоснования инвестиционного проекта или продажной цены др.) осуществляется заказчиком самостоятельно, а в крупных компаниях и объединениях — по установленным внутренним профессиональным методикам. Значение рыночной стоимости в этих случаях будет исходной информацией для дальнейшей работы внутреннего аналитика.

Обоснования вида стоимости, определяемой оценщиком

Заметим, что ФСО № 2 (п. 5) позволяет независимому оценщику использовать другие виды стоимости, принятые в РФ и в международных стандартах. А многие нормативные акты (например, Положение Банка России № 590-П от 28.06.2017) и стандарты оценки (в том числе IVS 2017, RICS) позволяют оценщику самостоятельно вводить новые виды стоимости. Однако для их обоснования требуется разработать и указать:

- а) название и формулировку данного вида стоимости;
- б) идентификацию и описание объектов оценки, и для кого эта стоимость определяется;
- в) источники данных, необходимых для оценки;

- г) методику денежной оценки данного вида стоимости;
- д) представление результатов оценки;
- е) использование результатов оценки (кем и как, с какой целью).

Как обременения влияют на рыночную стоимость и на цену

Объект, используемый в качестве залога

Яркий пример различия цены и стоимости отражает следующий принцип:

«Обременение объекта в качестве залога не влияет на рыночную стоимость объекта, но влияет на его цену».

Действительно, при продаже объекта, обремененного залоговыми обязательствами его собственника, цена определяется тройственным договором продавца, покупателя и кредитора (ст. 346 ГК РФ) и может предусматривать передачу оставшейся задолженности покупателю, а может и не предусматривать ее — все решают между собой продавец, покупатель и кредитор в каждом конкретном случае. Важно понимать, что при продаже объекта, зарегистрированного как залог, три стороны договариваются о двух связанных сделках. Одна — это передача права собственности на объект от прежнего к новому собственнику, а вторая — это пересмотр условий ипотечного займа по соглашению сторон: либо передача долга новому собственнику, либо досрочное погашение займа прежним собственником частью продажной цены.

Возможные варианты для случая покупки заложенного объекта показаны на следующем примере.

Пример 9. Предположим, собственник готовит сделку по продаже объекта недвижимости, рыночная стоимость которого квалифицированно оценена в 30 млн рублей, причем объект обременен ипотекой с текущим остатком основного долга в 10 млн рублей на дату сделки, и кредитор не возражает против сделки. Возможные варианты сочетаний рыночной стоимости и цены на дату продажи сведены в табл. 1.

Таблица 1. Возможные варианты сочетаний цены и рыночной стоимости при продаже заложенного объекта

Условия сделки на дату продажи	Варианты цены предложения	Рыночная стоимость объекта
Покупка объекта, обремененного ипотекой, с переходом к покупателю долга и условий ипотечного кредита.	1. Перевод 20 млн рублей на счет продавца в течение пяти банковских дней после подписания договора купли-продажи. <ul style="list-style-type: none"> • Согласованное тремя сторонами переоформление на покупателя ипотечного кредита без изменения условий. Объект переходит к новому собственнику с обременением в качестве залога в силу заключенного договора ипотечного займа 	₽ 30 000 000
Покупка «очищенного от обременения» объекта	2. Перевод 10 млн рублей на счет продавца по предварительному договору для погашения продавцом ипотечного кредита плюс после погашения ипотечного кредита перевод наличными на рублевый счет продавца остатка от 20 млн рублей за вычетом процентов за депонирование этой суммы с даты подписания предварительного договора до завершения расчетов продавца по ипотечному кредиту	₽ 30 000 000
Покупка с переходом обременения по ипотеке цена — частью деньгами, частью ипотечной задолженностью, частью долей в ООО.	3. Перевод 5 млн рублей на счет продавца плюс уступка покупателем продавцу 35 % доли в ООО «Квантум» по предварительному договору до даты подписания основного договора купли-продажи объекта	₽ 30 000 000

Покупка с переходом долга по ипотеке к покупателю, но с рассрочкой денежного платежа.	<p>4. 20 млн рублей на счет продавца, выплачиваемые в течение 360 дней после подписания предварительного договора купли-продажи произвольными частями с процентами, начисляемыми на дату платежа по ставке ипотечного кредита.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Согласованное тремя сторонами переоформление ипотечного кредита на покупателя без изменения условий займа. Объект переходит к новому собственнику с обременением в качестве залога в силу заключенного договора ипотечного займа по его состоянию на дату закрытия сделки и передачи объекта 	₽ 30 000 000
---	---	--------------

Видно, что при продаже заложенного объекта в любом случае заключается две сделки: одна — по продаже собственно объекта, вторая — по уступке договора займа от прежнего к новому владельцу или по погашению займа прежним владельцем (залогодателем) по договору с кредитором (залогодержателем). Рыночная стоимость объекта не зависит от второй сделки. Но итоговая цена для покупателя и продавца будет определяться условиями второй сделки. Практика показывает, что в таких (по закону — трехсторонних) сделках все три стороны заинтересованы в надежной оценке рыночной стоимости, величина которой будет существенным условием согласования цен двух сделок всеми тремя сторонами.

Некоторые действующие стандарты оценки формулируют это таким образом.

- Стандарты оценки RICS (2014): «Рыночная стоимость определяется без учета возможного текущего обременения имущества залогом, долговыми и прочими обязательствами».

- Ассоциация российских банков РФ «Методические рекомендации...» 2011 г (п. 2 «Общие положения»): «Обременение в виде залога оцениваемого объекта указывается оценщиком в отчете об оценке, но при условии согласования с банком и введения соответствующего допущения может не учитываться при определении рыночной стоимости».

Недвижимость, сданная в аренду

Выше мы рассмотрели утверждение о том, что «обременение в качестве залога не влияет на стоимость объекта, но влияет на цену». Это оказалось верным, поскольку покупатель заложенного объекта может выбирать условия сделки — не принимать обременение или купить объект, приняв одновременно условия обременения. Разные варианты будут иметь разную цену, но рыночная стоимость самого объекта при разных вариантах сделки остается неизменной, поскольку эти две сделки — передача права собственности и передача долга и права залога — являются независимыми друг от друга.

Вновь, как и ранее, мы обращаем внимание на важное условие обоснования рыночной стоимости — независимость сторон в предполагаемой сделке.

Но если ограничения, порождаемые обременением, технически или физически неотделимы от объекта или по закону передаются в сделке вместе с объектом, то, исходя из общих соображений, рыночная стоимость объекта с обременением должна быть ниже, чем этого же объекта без обременений. В частности, это утверждение относится к объектам недвижимости, обремененным договором аренды. Далее будем различать права и отношения собственника объекта недвижимости и арендатора, описываемые следующими тремя общепринятыми определениями.

Право собственности на объект недвижимости — полное право собственности, не обремененное никакими другими (частичными или долевыми) правами третьих лиц, кроме ограничений, определяемых государственной властью: налогообложением, изъятием по суду, полицейским правом и оформлением в госсобственность выморочного имущества.

Право собственности на арендованный объект отличается от полного права собственности наличием обременения в виде действующего договора (договоров) аренды. Как и всякое обременение, действующий договор аренды в период его действия ограничивает права собственника свободно распоряжаться своим объектом, но одновременно дает право на получение арендного дохода. Его не следует путать с полным правом собственности и правом арендатора (см. ниже).

Право арендатора на арендуемый объект (право аренды) — права, которые приобретает арендатор по договору аренды, включая право пользования объектом на условиях, определенных этим договором и действующим законодательством. Право арендатора на арендуемый объект имеет рыночную стоимость, если договорная ставка аренды объекта ниже среднерыночной, и арендатору не запрещена субаренда. ГК РФ этого не запрещает (ст. 615), более того, для земельных участков ЗК РФ трактует это право арендатора земельного участка как уведомительное (ст. 22). Тогда появляется возможность доходной субаренды, что и порождает рыночную стоимость права аренды.

Многим российским оценщикам покажется странным, что право собственности на арендованный объект может иметь меньшую стоимость по сравнению с ничем не обремененным правом собственности. С одной стороны, действующий договор аренды является обременением⁷, поскольку действительно на период действия договора аренды ограничивает право собственника распоряжаться объектом. Но, с другой стороны, доходный объект «с арендатором» считается на рынке более привлекательным для продажи, и о наличии арендатора продавцы обычно сообщают в своем предложении как о положительном факте. Почему же право собственности на арендованный объект, генерирующий доход, может оцениваться ниже, чем на объект без арендатора, потока доходов не генерирующий?

Ответ состоит в детальном рассмотрении объекта оценки и точном следовании стандарту рыночной стоимости, которая определяется как «наиболее вероятная цена» в одной сделке. Но при продаже арендованной недвижимости фактически одновременно заключаются две взаимосвязанные сделки. Одна — это сделка купли-продажи права собственности на объект, а вторая — это уступка прежним собственником своих прав арендодателя новому собственнику. В РФ, как и во многих других странах, закон защищает добросовестного арендатора и обязывает нового собственника заключить договор аренды на прежних для арендатора условиях (см. ГК РФ, ст. 617 и 621⁸). В терминологии МСО 2017 продажа объекта — это основная сделка, а уступка права аренды — «подчиненная»,

⁷ Договор аренды может быть зарегистрирован в Росреестре в качестве обременения объекта (см. <https://rosreestr.ru/site/press/news/gosudarstvennaya-registratsiya-arendy/>).

⁸ С 2019 г. статья 621 ГК РФ «усилена» положениями ч. 9 ст. 17.1 Закона о защите конкуренции, и в соответствии с ней добросовестный арендатор может продлить договор аренды муниципального имущества без торгов.

следующая из первой. И цена сделки фактически включает две: цену передачи права собственности на арендованный объект и цену уступки действующего договора аренды. Сумма этих двух цен определяет итоговую цену в сделке продажи арендованного объекта новому собственнику. Соответственно, следует рассмотреть и две стоимости: стоимость права собственности на арендованный объект и стоимость права уступки договора аренды.

Если ставка аренды по действующему договору соответствует рыночной, то рыночная стоимость арендованного объекта будет выше, чем не арендованного, на сумму затрат времени и денег по поиску арендатора с аналогичными условиями аренды. Если договорная ставка аренды ниже рыночной или условия действующего договора аренды не соответствуют интересам типичного покупателя, то ему невыгодно перенимать такой договор аренды. Однако по закону, как указано выше, новый собственник обязан его заключить или компенсировать арендатору его убытки от прекращения аренды. Соответственно, чтобы продать такой объект с невыгодной арендой, его собственнику придется снизить цену объекта по сравнению с «правильно сданным в аренду» объектом на величину капитализированных потерь от заниженной ставки аренды, следовательно, его рыночная стоимость может стать даже меньше, чем стоимость свободного от аренды объекта.

Этот случай схож с продажей объекта недвижимости, имеющего обременение в качестве залога, с той разницей, что вопрос о том, принимать обременение объекта в качестве залога или нет, решает независимый покупатель, причем в «параллельной» сделке с кредитором и прежним заемщиком. Но в случае продажи арендованной недвижимости законы многих стран требуют принудительной передачи договора аренды новому собственнику на прежних условиях («подчиненной сделки»). Таким образом, в сделке купли-продажи арендованного объекта фигурируют неявно две цены: цена передачи права собственности и цена уступки договора аренды. Если договор аренды заключен на типичных рыночных условиях, то рыночная стоимость права арендодателя превышает стоимость необремененного права собственности на величину затрат времени и денег по поиску арендатора и заключению договора аренды. Если условия действующего договора аренды не соответствуют рынку и невыгодны арендодателю, то рыночная стоимость права собственности на арендованный объект окажется ниже необремененного права собственности на величину рыночной стоимости права арендатора (см. справку выше).

В реальных сделках эти две цены часто не различают, объединяя в одной. Но *если договорная ставка аренды ниже рыночной, то рыночная стоимость права собственности на арендованный объект может оцениваться ниже, чем право собственности на тот же объект, свободный от арендатора.*

Этот принцип можно кратко записать (как было уже сформулировано выше):

$$\begin{aligned} & \text{Рыночная стоимость права собственности на объект доходной недвижимости} = \\ & = \text{Затраты времени и денег на поиски рыночного арендатора} + \text{Рыночная стоимость} \\ & \quad \text{права арендодателя} + \text{Рыночная стоимость прав арендатора.} \end{aligned}$$

Оценка права арендодателя выполняется при подготовке продажи арендованного объекта, особенно если он заложен, поскольку его рыночная стоимость будет определяться в состоянии «как есть», т. е. «с арендатором» и договором аренды, от которых новый собственник не может отказаться и должен будет оформить договор аренды на себя на прежних условиях.

Таим образом, рыночная стоимость арендованного объекта — это стоимость продажи права арендодателя, которое может быть как выше, так и ниже рыночной стоимости полного права собственности. Поэтому, чтобы не вводить заказчика в заблуждение, Международные стандарты оценки (см. МСО 2017, п. 90.3) при оценке арендованной недвижимости рекомендуют оценщику определить рыночную стоимость двух объектов: необремененного права собственности и права собственника на арендованный объект. Сравнение этих двух оценок важно при подготовке сделок с арендованной недвижимостью (см. [4]). Залогодержатели и участники сделок должны это учитывать. Если право арендодателя меньше, чем необремененное право собственности, то разницу можно оценить затратами на «избавление от арендатора», как это показывает следующий пример.

Пример 10. Офисное здание, расположенное в Санкт-Петербурге, Невский проспект 58, до 2006 г. принадлежало городу. Здание было обременено договором аренды с Международным банковским институтом, который с 1993-го года арендовал все здание общей площадью 6000 м² по льготной ставке 12 евро/м² в год. Договор был рассчитан до 2042-го года.

В начале 2006 г. город продал здание на торгах компании «Люка-Инвест» за 479 млн рублей (около 14 млн евро). С учетом качества здания и первоклассного расположения, его рыночная стоимость как необремененного оценивалась в 12...15 млн евро. Но из-за низкой договорной ставки (примерно в 55–60 раз ниже рыночной) и длительного срока договора аренды право собственника-арендодателя при продолжении действия договора аренды оценивалось суммой менее 1 млн евро. Собственник предложил арендатору перезаключить договор с повышением ставки до рыночной. Получив отказ, «Люка-Инвест» подал иск в Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области с требованием расторгнуть договор аренды с МБИ. Суд и апелляционная инстанция удовлетворили иск (см. https://www.dp.ru/a/2007/05/11/Bankovskij_institut_snova).

Таким образом, фактические затраты «на избавление от арендатора» составили затраты времени (год) и денег на судебный процесс, экспертов и адвокатов. Эти же затраты определили разницу в оценке рыночной стоимости полного права собственности на объект и права собственности на арендованный объект.

Интересно, что это решение российского Арбитражного суда 2007 г. соответствует статьям 64-го и 65-го законов Хаммурапи (первое Вавилонское царство, XVIII век до нашей эры, примерно 4 тысячи лет назад (см. <http://www.hist.msu.ru/ER/Text/hammurap.htm>). Статья 64, защищая арендатора, устанавливает, что ставка аренды поля или сада не должна превышать 66 % урожая. Но статья 65, защищая уже арендодателя, гласит, что если арендодатель подозревает, что арендатор занижил объем урожая, расчет ставки аренды делается по урожайности «как у соседей». Это первая в истории письменная формулировка оценки «рыночного» показателя, поскольку ставка аренды могла выражаться в валюте (в серебре) по рыночной стоимости урожая.

Пример 11. Приведем извлечение из подлинного отчета об оценке рыночной стоимости действующей АЗС (<http://www.petroreport.com/files/114518514.pdf>). Обратите внимание, что рыночная стоимость права арендодателя данной АЗС оценена ниже, чем рыночная стоимость необремененного права собственности (табл. 2).

Таблица 2. Пример распределения стоимости из отчета об оценке действующей АЗС (США, 2015 г).

№ п/п	Актив АЗС, характеристики	Оцениваемая рыночная стоимость:	Результат оценки, долл. США
1	Материальные активы: недвижимая собственность	Стоимость недвижимости (участок, операторская, навес, ТРК, танки-цистерны, автомойка, прочие строения АЗС)	644 000
2	Материальные активы: машины и оборудование	Стоимость движимого имущества (мебель, машины, оборудование)	10 000
3	Нематериальные активы	Стоимость юридического лица ⁹	42 000
4	Итого оценка действующей АЗС (собственность)	Стоимость действующей АЗС	696 000
5	Право арендодателя	Право собственника на арендованный объект	638 000

Цена в сделках с одним и тем же товаром может зависеть от типа покупателя.

На восточных базарах и в небольших магазинах ценников на товарах нет, а цену называет продавец, ориентируясь по виду и поведению покупателя. Европейскому покупателю следует знать, что это цена предложения, а цена сделки может быть намного ниже — все зависит от умения сторон торговаться и договариваться.

Но и в западном и в российском бизнесе практикуется нечто подобное. Поэтому оценщику полезно знать, что в отличие от рыночной стоимости цена на один и тот же товар может варьировать в широких пределах даже на одном рынке. В общем виде анализ разброса цен на один и тот же товар на российских рынках анализировался в статьях российских оценщиков (см. [5],[6], а также http://sroroo.ru/upload/iblock/347/o-razbrose-tsen-na-nedvizhimost_barinov-n.p..pdf).

Ниже приведен пример из стандартов практики гостиничного бизнеса. Для понимания того, как отличаются фактические цены на гостиничные номера от объявленных «от стойки» в прейскуранте для посетителей «с улицы» и как управляющий регулирует цены для разных клиентских групп, полезно ознакомиться с разнообразием ставок и применяемых профессиональными управляющими скидок с базовых цен предложения.

В табл. 3 перечислены 23 типа клиентов, которым обычно устанавливают скидки разной величины относительно объявленных в прейскурантах цен на номера «от стойки».

Таблица 3. Согласованная международная терминология гостиничного бизнеса по учитываемым типам клиентуры со скидками на цены размещения

№ п/п	Международная терминология	Перевод
1	Transient Discount	Индивидуалы со скидками
2	Transient Long Term Stay	Индивидуалы на длительный срок поселения

⁹ Это разница между стоимостью действующего бизнеса и всех его материальных активов = сумме затрат нового собственника по переоформлению на свое имя необходимых лицензий, разрешений, договоров.

3	FIT Discount	Индивидуалы через турагентство
4	Fit Long Term Stay	Индивидуалы на длительный срок с дополнительным
5	Regular Corporate	Индивидуалы по стандартным договорам с фирмами
6	Corporate Preferred	Индивидуалы по договорам с очень большими объемами головых посещений
7	Corporate Negotiated	Индивидуалы по контракту с большими объемами посещений или с дополнительными услугами
8	Business Products / Promotions	Программы для бренд-дилеров
9	Govt / Dipl / Military	Госслужащие
10	Corporate	Индивидуалы по разовым договорам с фирмами
11	Wholesale	Оптовая разовая продажа номеров и услуг
12	Leisure Packages-Weekend	Пакет для отдыхающих выходного дня
13	Leisure Packages Seasonal	Пакет для отдыхающих в сезонные праздники
14	Leisure Packages Other	Другие туристические пакеты для отдыхающих
15	P& P Discounts/Airline Delay	Пассажиры отложенных авиарейсов
16	Corporate Meeting	Корпоратив, конференция компании
17	Incentive	Поощрительная поездка туроператора
18	Association Meeting	Крупная конференция, съезд
19	Trade Fair / Exhibition	Ярмарка / Выставка
20	Tour Series	Туристические группы
21	Leisure Group	Группа отдыхающих
22	Airline Crew	Авиаэкипаж до следующего рейса
23	Complimentary	Бесплатное поселение
Источник: https://setupmyhotel.com/train-my-hotel-staff/front-office-training/178-types-of-room-rates-used-in-hotels.html		

Нетрудно также привести примеры практикуемых и на российском рынке различных цен одного и того же товара для покупателей определенных типов. Чаще всего это так называемые двухкомпонентные цены, включающие базовую цену и всевозможные скидки (скидочные накопительные карты торговых сетей, фирм, банков, скидки и льготы для определенных типов покупателей в социальной сфере (общественный транспорт, коммунальное хозяйство, образование), клубные карты, сезонные скидки, скидки на оптовых и розничных распродажах и ярмарках и т. д.

Что касается учета оценщиком типа покупателей, то он играет существенную роль в оценке гостиниц (как бизнеса, и как имущественных комплексов). Операторы международных гостиничных сетей обычно отслеживают в своей отчетности цены и доходы, полученные от перечисленных выше типов гостей. Соответственно, для прогноза доходов отеля необходим анализ и прогноз распределения гостей по типам и прогноз соответствующих доходов.

Аналогично, оценщикам крупных сетевых торгово-развлекательных центров важно знать распределение площадей и удельных ставок аренды для различных типов арендаторов. Ставки аренды для разных типов арендаторов в крупных торгово-развлекательных центрах могут различаться в десятки и даже сотни раз. Поэтому оперирование «средними» ставками аренды торговых площадей, собранными по «обобщенной аналитике», как правило, делает результат оценки ненадежным и неадекватным.

Пример 12. Приведем еще один простой пример соотношения рыночной цены и стоимости одного и того же товара в зависимости от места его продажи и типа покупателя.

Стандартный 50-граммовый шоколадный батончик «Марс», хорошо всем знакомый, в ноябре 2018 г. продавался на территории Санкт-Петербурга в рознице по ценам от 28 до 72 рублей за штуку. Ежедневно в городе в розницу продается около 10 тысяч штук. Анализ наблюдаемых цен показывает их близкое к нормальному распределение со средним значением цены 42 рубля, которое в соответствии со стандартом оценки на ноябрь 2018 г. следует признать рыночной стоимостью батончика на рынке розничной торговли города. Значит ли это, что наблюдаемые цены реализации в 34, 50 или 72 рубля «неправильные», «несправедливые», «спекулятивные» или что всех продавцов нужно принуждать к продаже батончиков по 42 рубля? Нет, не значит. Как уже неоднократно указывалось выше, рыночная стоимость — нормативная величина, рассчитываемая в соответствии со стандартом, но цена предложения и спроса устанавливается в рыночной экономике каждым продавцом и покупателями по своим соображениям и обстоятельствам. Например, во время написания этой статьи по наблюдению автора на протяжении 300 м одной из улиц Санкт-Петербурга батончик «Марс» продавался по ценам: 50 рублей (вендорный автомат в офисном здании), 42 и 41 рубль — небольшие магазины, 40 рублей — «Перекресток», 37 рублей — вестибюли станции метро (среднее значение по выборке 42 рубля). По ценам свыше 60 рублей за штуку эти батончики продают в ресторанах, ночных клубах, в зоне «Duty Free» аэропорта, в вагонах некоторых скоростных пригородных и дальних поездов. Эти местоположения и условия мест продажи можно считать особыми сегментами рынка. В зависимости от целей заказчика при обосновании вида стоимости и методики расчета некоторые части рынка могут не рассматриваться оценщиком, или наоборот — только они и рассматриваться как «рынки, адекватные целям оценки» (см. МСО – 2017, п. 30.3). Соответственно, в зависимости от целей заказчика и особенностей рынка оценщик должен при изучении даже полностью идентичных аналогов рассмотреть соответствующий сегмент рынка, и тогда расчетная величина стоимости будет более точно отражать «наиболее вероятную цену» адекватных аналогов.

Вообще, назначение цен и управление ценами — особый раздел торгового менеджмента и профессиональной специализации, отличный от оценки стоимости.

С какой точностью назначают цены и рассчитывают стоимости

...Рыночная стоимость земельного участка
производственного назначения составила 161 021 002 руб.,
167,924 528 3 руб./м²

*Цитата из подлинного отчета 2018 г,
выполненного членом СРОО*

Напомним элементарные сведения о десятичной системе счисления. Для записи чисел имеется десять цифр: 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9. Численное значение цифры зависит от ее положения в записи числа. В числе 900 цифра 9 означает девять сотен. А в числе 0,09 цифра 9 означает девять сотых долей единицы. По этой причине современная система записи чисел называется позиционной. Если положение цифры в числе неизвестно, то мы не знаем ее значения. Однако если мы знаем положение цифры, но не уверены в том, верна она или нет, то само положение (позиция) цифры дает нам некоторую весьма существенную информацию. При ошибочной записи первого (старшего) знака числа относительная ошибка (погрешность) значения может составить от 10 % до 800% его величины. Например, если вместо 1000 записали 9000, то ошибка значения составила $(9000 - 1000) / 1000 = 800 \%$. А если вместо 999 записали 899, то ошибка составила $(999 - 899) / 999 = 10\%$. Такой же

диапазон ошибок будет иметь место при ошибочной записи старшей цифры в числе любого другого порядка — сотен, единиц, миллионов и т. д. Ошибка в записи второй по старшинству цифры любого числа, может изменить его значение, как нетрудно убедиться, не более чем на 90%. Ошибка в записи третьего по старшинству знака числа может изменить его значение не более чем на 9%, четвертого – не более чем на 0.9%, пятого – на 0.09% и т.д. Но это максимально возможные отклонения. В среднем, ошибка второго знака изменяет число на $\pm 10\%$, ошибка третьего знака — на $\pm 1\%$, четвертого на $\pm 0.1\%$, пятого - на $\pm 0.01\%$ и т. д.

Чтобы «почувствовать», что значит относительная погрешность в 1% или 0.1% приведем два простых житейских примера.

Пример 13. Вес человека в обычной жизни постоянно меняется за сутки в пределах $\pm 3\%$. Но третий старший знак записи веса свыше 30 кг как раз «отвечает» за погрешность $\pm 3\%$. Как бы ни был ошибочен этот знак, он изменит значение числа в самом крайнем случае на 3%, а в среднем — в пределах $\pm 1\%$. Это значит, что «среднесуточный» вес человека разумно выражать числом не более, чем с тремя значащими цифрами старших разрядов. Например, 67,8 кг как среднее арифметическое нескольких измерений в определенный день.

Напомним, что в соответствии с российскими и международными стандартами оценка какой-либо стоимости делается на определенную дату (см. МСО 2017, п. 30.2с). Поэтому методики оценки, например, рыночной стоимости, требуют не только «замера» необходимых данных (цен аналогов, индексов изменений цен в строительстве, рыночных параметров), но и анализа динамики их изменений, приведенных к дате оценки. Например, производственная линия, приобретенная за 5 млн рублей со сроком линейной амортизации 10 лет, снижает балансовую стоимость на 1370 рублей в сутки. Здание заводского цеха сметной стоимостью 150 млн рублей снижает балансовую стоимость с темпом 800 рублей в час. Возвращаясь к эпиграфу этого раздела, заметим, что если в среднем цены земельных участков снижаются на рынке с темпом 5 % в год, то цена участка рыночной стоимостью 160 млн рублей снижается каждый день на 22000 рублей, соответственно, на 916 рублей в час. Или повышается на эту величину, если рынок растет с тем же темпом. По данным статистики, цены предложения земельных участков отличаются от цен реализуемых сделок примерно на такой же процент, поэтому указывать рыночную стоимость земельного участка на определенную дату более чем с тремя значащими цифрами старших разрядов не имеет смысла.

Даже если предположить, что цены на рынке стабильны и устойчивы, стоимостные показатели основных активов предприятия среднего размера меняются на тысячи и сотни тысяч рублей за сутки в силу накапливаемого износа всех видов и возможного обесценивания даже нематериальных активов. Поэтому, имея полную и точную информацию о ценах сделок с аналогами имущественного комплекса предприятия, относящимся к разным датам одного года, для корректного выражения его рыночной стоимости на определенную дату будет достаточно четырех-пяти значащих цифр старших разрядов.

Пример 14. По данным статистики рынка, цены предложений на квартиры в многоэтажных домах в Краснодаре выросли в течение 2018 г. на 2 %, а скидка цены предложения при покупке составляет 3...5 %. Это значит, что рыночную стоимость квартир следует оценивать числом с двумя-тремя значащими цифрами старших разрядов

(например, 3,7 млн рублей, или 2 750 000). Цифры младших разрядов не несут никакой информации.

Общепризнано, что точность экономической информации находится в диапазоне 1...10 %. Таким образом, трех-четырёх старших цифр в позиционной записи чисел вполне достаточно для адекватной оценки соответствующих значений показателей экономического происхождения и, в частности, всех видов стоимости наиболее распространенных активов.

Не забудем, что при этом критически важным является определение порядка числа (десятки, сотни, миллионы и т. д.). Например, в международной статистике ВВП стран оценивается в миллиардах долларов — числом с четырьмя-пятью знаками. А физики для ясности отдельно указывают значащие цифры и отдельно — порядок числа, например, $1,675 \cdot 10^{-27}$.

Итак, поскольку результаты оценки всех видов стоимостей — это расчетные величины, определяемые в соответствии со стандартами и принятыми методиками на основе экономической информации, то, как правило, трех-четырёх старших цифр в записи их значений вполне достаточно для записи результата оценки соответствующей стоимости. Цифры младших разрядов относятся к «вычислительному мусору» и не несут никакой информации. По традиции нули в младших разрядах символизируют именно это¹⁰.

Что касается **числовых значений цен** (предложения, спроса, сделок, условий, уступок и пр.), то они устанавливаются участниками рынка индивидуально или в результате соглашений и договоров и могут выражаться любыми значениями с любой точностью, вплоть до копеек и их долей, фиксированными величинами или даже расчетными формулами. Кроме того, как указывалось выше, цены могут выражаться не только в денежных единицах («три по цене двух», «при покупке набора — подарок», «цена по карте» и проч). По виду цены 1 999 рублей или 29,99 можно с уверенностью сказать, что это так называемая психологическая цена (odd-end price, см. приложение 2).

Как используют знание о величине стоимости? Если при покупке бытовой техники покупатель в целях безопасности должен внимательно изучить инструкцию по эксплуатации, то к отчету об оценке инструкция по использованию значения стоимости не прикладывается. А поскольку стоимость и цена в бытовой речи — синонимы, российские заказчики оценки обычно не сомневаются, что значение стоимости, указанное оценщиком, — это и есть цена (сделки, предложения, спроса, оптовая, залоговая и проч.).

Выше приведены примеры, когда значение рыночной стоимости вообще не соответствовало ни цене спроса покупателя, ни цене предложения продавца. В случае свободной рыночной сделки купли-продажи недвижимости продавец и покупатель должны знать рыночную стоимость, однако цену предложения продавец назначает выше рыночной стоимости, а покупатель — ниже. Для продавца значение рыночной стоимости является нижним пределом цены, а для покупателя — верхним. Вот почему при подготовке сделки купли-продажи каждая из сторон держит в секрете от другой свою оценку рыночной стоимости. Выше были приведены примеры, показывающие, почему обмен такой информацией не соответствует интересам ни одной из сторон. Для определения залоговой стоимости знание рыночной стоимости предмета залога необходимо, но значение залоговой

¹⁰ См., например, СТ СЭВ 543-77. Числа. Правила записи и округления.

стоимости обычно значительно ниже рыночной, и даже ниже ликвидационной, и определяется внутренними оценщиками банков и кредитных учреждений по специальной методике, учитывающей характеристики заемщика, сумму займа, состояние рынка, ликвидность залога и другие параметры.

Важное значение имеет оценка рыночной стоимости работающего актива в управлении бизнесом. Этому посвящен специальный раздел международных стандартов финансовой отчетности МСФО 36 «Обесценение активов». Причем это не то обесценение от износов, которое учитывается в затратном подходе.

Выше мы уже упоминали, как в сделках купли-продажи стороны в ходе переговоров могут управлять ценами спроса и предложения на основе их отклонения от рыночной стоимости.

Заключение

Многие принципиальные вопросы оценки упрощаются, если принимать во внимание

- а) определения различных стоимостей;
- б) отличия стоимости от цены;
- в) подробное и точное определение объекта оценки;
- г) для кого определяется стоимость;
- д) какие оцениваются права;
- е) для какой сделки определяется стоимость;

ж) может ли объект оценки участвовать в такой сделке, а если сделка не предполагается или стоимость не меновая, то для каких целей определяется этот вид стоимости.

Оценщику рекомендуется выяснить и внимательно изучить цели оценки и намерения заказчика относительно применения результатов. Если цель оценки — использование результата в сделке между заранее сговорившимися или взаимозависимыми сторонами, то, скорее всего, рыночная стоимость не будет соответствовать ни ее стандарту, ни целям сторон. Если цель оценки — использование объекта в качестве залога для получения ссуды, то заемщику следует знать, что величина ссуды может быть меньше рыночной и даже ликвидационной стоимости объекта.

Оценщикам рекомендуется также объяснять заказчику различие понятий цены и стоимости, чтобы в случае намерений заказчиков использовать значение стоимости для назначения цены они правильно пользовались этими понятиями.

В заключение повторим: оценивая стоимость, нужно всегда помнить про различия цены и стоимости. Без такого понимания профессиональной оценки не существует.

Оценщик, экономист, финансист, бухгалтер, законодатель, журналист:

- знай, что все виды стоимости — расчетные денежные величины, определяемые стандартами или нормативами, а цены — результат индивидуальных решений и соглашений, и не обязательно выражаются деньгами;
- не употребляй слово «стоимость» без определения;
- правильно применяй в речи и в работе различные виды стоимости;
- знай, что такое обоснование того или иного вида стоимости.
- помни, что все виды стоимости — это инструменты, помогающие в определении цен, но не являющиеся ценами;

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Виды стоимости. Краткий словарь-справочник

№ п/п	Вид стоимости	Английская терминология	Официальный источник, определение
1	Рыночная	Market value	Закон РФ № 135-ФЗ, ФСО, IFRS IVS, TEGoVA, RICS, USPAP
2	Ограниченная рыночная	Limited market value (LMV)	Рыночная стоимость, уменьшенная на определенную законом величину для целей налогообложения, см. www.house.mn/hrd/hrd.htm , IAAO
3	Инвестиционная	Investment value	Закон РФ № 135-ФЗ, ФСО, МСО 2017, TEGoVA, RICS, IFRS
4	Ликвидационная	Liquidation value	Закон РФ №135-ФЗ, ФСО, МСО 2017, TEGoVA, RICS, IFRS
5	Кадастровая	Tax value Assessed value Cadastral value	Законы РФ № 135-ФЗ и № 237-ФЗ от 3.07.2016, ФСО, IAAO
6	Справедливая	Fair value	Приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н, Приложение № 40, МСФО 13, GAAP, МСО 2017, TEGoVA
7	Стоимость в пользовании	Value in use In-use value	МСФО 36 Текущая стоимость финансовых потоков от учетной генерирующей поток единицы, дисконтированных по внутренней ставке конечной доходности предприятия
8	Возмещаемая	Recoverable amount	МСФО 36, Приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н Большее значение из двух: рыночной стоимости доходного актива и его стоимости в пользовании
9	Балансовая	Book value	РСБУ, МСФО, GAAP
10	Историческая	См. Первоначальная	РСБУ, МСФО, GAAP
11	Первоначальная	Gross book value Original costs Historical cost Acquisition cost	Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016), РСБУ, МСФО, GAAP
12	Остаточная	Residual value Amortised value Depreciable value	РСБУ, МСФО, GAAP
13	Текущая стоимость ссуды	Current loan value Value of the loan	Положение ЦБ РФ 590-П
14	Справедливая стоимость ссуды	Fair value of the loan	Положение ЦБ РФ 590-П
15	Балансовая стоимость ссуды	Loan book value	Положение ЦБ РФ 590-П
16	Восстановительная	Reproduction cost new	МСФО, Минфин РФ,

17	Текущая восстановительная	Current value of reproduction cost new	МСФО, RICS, приказ Минфина РФ от 13.10.2003 № 91н
18	Замещения	Replacement cost Depreciated replacement cost (DRC)	МСФО, RICS
19	Сметная	Cash budget Budget value Estimated costs Quotation	Сумма планируемых, ожидаемых или нормируемых затрат на выполнение определенного плана намеченных действий или работ (предприятия, мероприятия, проекта строительства, ремонта, реконструкции и пр.). Например, см. СП 81-01-94 Минстроя РФ
20	Кадастровая	Tax value, Assessed value. Cadastral value	Законы РФ № 135-ФЗ и № 237-ФЗ от 03.07.2016, ФАС, МСО 2017, IAAO
21	Налоговая	См. Кадастровая	
22	Воспроизводства	Reproduction costs new	Затраты на точное воспроизводство объекта оценки в текущих ценах как нового
23	Страховая	Insurable value Insured value	В РФ согласно ст. 947 ГК — это рыночная стоимость имущества в месте его нахождения в день заключения договора страхования. За рубежом - рыночная или текущая восстановительная, в зависимости от условий страхования
24	Залоговая	Lending value	Официальных определений в РФ нет. В РФ распространены два внутренних определения: 1) согласованная сторонами рыночная стоимость залога при заключении договора займа под залог, 2) ожидаемая выручка кредитора в случае вынужденной продажи залога. В варианте 2 обычно меньше рыночной и даже ликвидационной в силу накладных затрат кредитора при вынужденной продаже
25	Ипотечного кредитования	Mortgage lending value (MLV)	TEGoVA, Regulation (EU) № 575/2013, article 4 (74). Справедливая стоимость объекта недвижимости как залога, с учетом оценки его текущей и ожидаемой ликвидности в период займа, анализа устойчивости соответствующих рыночных условий и возможных изменений вида наилучшего использования объекта за этот период
26	Стоимость действующего предприятия	Going concern value Business enterprise value	Рыночная стоимость 100 % прав владения действующим предприятием, приобретаемым как действующий бизнес, включая все его материальные и нематериальные активы. МСО 2017, RICS, USPAP
27	Синергическая (синергетическая)	Synergistic value Marriage value	МСО-2017 (р.104) Величина превышения справедливой или инвестиционной стоимости двух или более активов над суммой их стоимостей, из-за эффекта

			положительного взаимодействия или взаимовлияния
28	Равноправная	Equitable value	IVS-2017 (104, 50.1) Рассчитываемая цена в сделке с активом или финансовым обязательством между конкретными информированными и желающими этой сделки сторонами, которая равно учитывает интересы каждой из сторон (IVS 104, 50.1)
29	«Реальная»	См. Рыночная	Закон РФ № 135-ФЗ, п. 7.2
30	«Настоящая»	См. Рыночная	Закон РФ № 135-ФЗ, п. 7.2
31	«Действительная»	См. Рыночная	Закон РФ № 135-ФЗ, п. 7.2
32	«Объективная»	См. Рыночная	Закон РФ № 135-ФЗ, п.7.2
33	Скраповая	см. Утилизационная	МСО-2017
34	Утилизационная	Scrap value, salvage value, break-up value, скраповая.	Рыночная стоимость материального актива, который уже нельзя использовать по прямому назначению. Часто трактуется как цена продажи «на лом», как «вторсырье», с учетом затрат на утилизацию объекта оценки; МСО-2017, Постановление Правительства РФ от 06.07.2001 №519. (ред. от 14.12.2006) "Об утверждении стандартов оценки"
35	Чистая стоимость реализации	Net realizable value	Рыночная стоимость за вычетом ожидаемых расходов владельца на продажу актива или товара (сумма, получаемая в итоге владельцем, а не та, что уплачена покупателем). МСФО, GAAP
36	Стоимость денег во времени	Time value of money (TVM)	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
37	Текущая (настоящая) стоимость права получить определенную денежную сумму на конкретную дату в будущем	Present value - PV	Рыночная или инвестиционная стоимость права на получение определенной суммы денег на конкретную дату в будущем. Рассчитывается дисконтированием номинальной суммы, ожидаемой к получению, по ставке дисконта, соответствующей сроку платежа и рискам неполучения.
38	Текущая (настоящая) стоимость обязательства уплатить определенную денежную сумму на конкретную дату в будущем	Present value - PV	Рыночная или инвестиционная стоимость обязательства уплатить определенную сумму денег на конкретную дату в будущем. Рассчитывается дисконтированием номинальной суммы обязательства по ставке дисконта, обычно соответствующей средней или минимальной ставке депозитных вкладов, ставке рефинансирования ЦБ, или договорной ставке процента.

39	Будущая стоимость	Future value - FV	Денежная величина, предполагаемая (ожидаемая, обязательная) к получению или уплате на определенную дату в будущем. Если право на получение или обязательство уплаты этой суммы свободно передаваемо, то рыночная или инвестиционная стоимость такого права/обязательства называется его <i>текущей стоимостью</i> (см. выше).
40	Чистая текущая стоимость	Net present value - NPV	Сумма текущих стоимостей серии будущих денежных поступлений, дисконтированных по единой ставке конечной доходности проекта.
<i>Виды стоимости, не включенные в какие-либо стандарты, без точного определения и расчетных методик</i>			
41	Стоимость «вообще»	Value	Употребляемое без определения это слово в бытовом и непрофессиональном общении может означать цену (розничную, оптовую, предложения, спроса и др.), затраты, себестоимость и т. д., а в английском языке еще и ценность и потребительскую стоимость
42	Меновая	Value in exchange In-exchange value	Общее понятие для видов стоимости, определяемых на базе сделок, в отличие от расчетных видов стоимости, используемых только в финансовой отчетности
43	Добавленная	Value-added (Value-added tax, VAT — налог на добавленную стоимость, НДС)	Концепция, предполагающая возрастание рыночной стоимости любого товара или услуги, при их производстве, обработке или перепродаже. Налог на продавца на возрастание (добавление) рыночной стоимости введен во многих странах и в РФ
44	Себестоимость	Production costs, Total costs of production	Официального определения в РФ нет. В нормативных документах советского времени под себестоимостью, как правило, понимались затраты предприятия на изготовление единицы продукции, рассчитываемые по данным финансового учета
45	Прибавочная	Surplus value	Часть прибыли, созданная в процессе производства работниками, не оплаченная работодателем. Центральная концепция К. Маркса в его критике политической экономии «Капитал»
46	Прибавленная	Added value	Стоимость, прибавленная компании 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 и проч. Часть гудвила (см. Added value as a business concept)

47	Стоимость заемных средств, стоимость капитала	Cost of capital	Ставка процента по привлекаемым с финансовых рынков заемным средствам
48	Средневзвешенная стоимость капитала	Weighted average cost of capital, WACC	Ставка процента, рассчитанная как средневзвешенная сумма ставки процента по заемным средствам и конечной отдачи от собственных средств.
49	Предельная	Marginal cost of capital; MCC	Предельная конечная отдача бизнеса от собственных средств, при максимально возможной доле привлеченных с финансового рынка заемных средств
50	Потребительная	Value to the customer Use value Economic value Actual value Value	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 19 в.
51	Внутренняя	Intrinsic value	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. См. Относительная стоимость
52	Для владельца	Owner value	См. Инвестиционная стоимость. Название «для владельца» подчеркивает, что инвестиционный потенциал объекта, если он существует, может реализовать только собственник объекта
53	Специальная	Special value	Один из видов меновой стоимости, определяемый для «специального» покупателя с учетом его особых требований и интересов, явно формулируемых при определении такой стоимости
54	Внешняя	Extrinsic value	Разность между относительной и внутренней стоимостью, если она положительна
55	Относительная	Relative value	Вариант рыночной стоимости актива или компании, определенной только одним методом рыночных сравнений с аналогами
56	Не работающего предприятия	Dark value Go-dark value	Рыночная стоимость недействующего бизнеса операционной недвижимости (гостиницы, АЗС, спортивные, рекреационные объекты, театры и концертные залы), — на объекте тишина, свет не горит, персонал минимальный
57	Общественного использования	Public use value Public interests value	Расширенное понятие справедливой стоимости материальных и нематериальных активов, при расчете которой исследуют не только доходные виды НиНЭИ объекта, но также и способы внеэкономического, недоходного общественного использования, за которые готово заплатить общество - государство, регион, муниципалитет, общественная

			организация, общественный фонд. Официального определения нет, хотя концепция широко обсуждается с 1976 г. и даже включена в некоторые нормативные акты. (Appraisal Institute, 1996 г.)
58	Общественная	Public value	Денежная величина, отражающая эффективность существования и работы общественной неприбыльной компании (государственной, муниципальной, общественного фонда или организации). Официального определения нет, хотя концепция широко обсуждается и даже применяется с 1995 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2**Виды цен. Краткий словарь-справочник**

<i>№ п/п</i>	<i>Вид цены</i>	<i>Английская терминология. Комментарии</i>
1	Цена сделки	Quoted price
2	– спроса	bid
3	– спроса верхняя	Bid
4	– спроса нижняя	asked, asking price, ask
5	– предложения	quotation, offering price
6	– отсечения	cut-off price, stop out price
7	Диапазон цен спроса	Price range demand, price bracket
8	Спред, ценовой спред	Spread, разница между верхней и нижней ценой спроса
9	Цена оптовая	Trade-price
10	– брутто	gross price
11	– розничная	retail selling price
12	– фьючерса	future price
13	– договорная	contract price
14	– опциона	option fee
15	– паритетная	parity price
16	– премиальная	premium pricing
17	– входа на рынок	penetration price, заниженная цена при входе товара на сильно конкурентный рынок
18	Цена «снятия сливок»	skimming price, цена нового разрекламированного товара при первом выходе на рынок
19	– в наборе	captive product price, Bundling price
20	– рекламная	promotional price, Introductory price
21	– базовая	basic price
22	– нечетная	odd-end price, см. психологическая
23	– психологическая	psychological price, odd-end price (с девятками в младших разрядах)
24	– невозвратная, невозмещаемая	non-refundable
25	– будущей поставки	См. цена CIF

26	Цена «спот»	spot price, cash position, цена товара при немедленной поставке на определенную дату
27	Цена «страйк»	strike price, exercise price, цена исполнения опциона на покупку или продажу актива
28	Цена CIF, СИФ-цена	(Cost, insurance, freight) CIF forward delivery price — цена будущей поставки с включением затрат на страхование и перевозку
29	Цена «бери или плати»	ToP price, Take-or-Pay price
30	Цена «отгрузки с завода», цена EXW	price ex works, EXW-price
31	Цена с доставкой, цена DAP	Delivered At Place price — цена товара при его поставке на место назначения
32	Цена FOB	Free on Board, Freight on Board — цена при поставке на ближайший для продавца порт (транспортный узел), где покупатель забирает товар
33	Цена DAT	Delivered at Terminal — цена с доставкой товара к транспортному узлу, указанному покупателем
34	Цена DDP	Delivered Duty Paid — цена товара при его доставке продавцом до места назначения, включая затраты на транспорт, страхование, налоги и сборы, в том числе таможенные, см. DAP

Автор благодарит Н.П. Баринова за поддержку этой работы и ценные замечания.

Литература

1. Международные стандарты оценки 2017 / пер. с англ. под ред. И.Л. Артеменкова, С.А. Табаковой. М.: Российское общество оценщиков, 2017. 168 с.
2. Стандарты IAAO Международной ассоциации служащих налоговых оценщиков. URL: http://www.iaao.org/media/standards/Guide_to_Standards.pdf (дата обращения 12.03.2019).
3. Европейские стандарты оценки. Восьмое издание / пер. с англ. А.И. Артеменкова; под ред. И.Л. Артеменкова. М.: Российское общество оценщиков, 2017. 428 с.
4. Мягков В.Н. Что оценивать — стоимость объекта недвижимости или стоимость компании, имеющей права на него? // Коммерческая недвижимость (CRE). 2009, март. № 5. С. 70–71.
5. Баринов Н.П. О разбросе цен на один объект недвижимости // Бюллетень RWAY. Октябрь 2017. № 271. С. 104–120.
6. Зельдин М.А., Баринов Н.П., Аббасов М.Э. Как распределены цены на рынке гомогенных товаров. URL: <http://www.appraiser.ru/default.aspx?SectionId=35&Id=3658> (дата обращения 12.03.2019).

Владислав Николаевич Мягков, VladislavN.Miagkov@gmail.com

Опубликовано в журнале Российского Общества Оценщиков «Вопросы оценки», №2, за 2019 г, стр. 2-22.

поступила в редакцию 20.05.2019

Данный текст представляет собой дополненную автором версию опубликованной в журнале статьи. В.Мягков. 25.03.2020