ОЦЕНОЧНАЯ №1 04 2015 ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

nearywanam pezifiomam



СМАО журнал о том, как эффективно управлять стоимостью

НА ЗЛОБУ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

ПРЯМАЯ ДНЯ

РЕЧЬ

люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

закон И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Содержание номера

Слово научного редактора

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

Краткий обзор основных событий и новостей

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Общие интересы, единые задачи, разные подходы

Вячеслав Андрюшкин, «СДМ-Банк»

CTP. 6

Особенности реализации имущества организаций-банкротов

Руслан Мусин, торговый портал Fabrikant.ru

Будем работать по-новому

Никита Первушин, Профсоюз работников аудиторских, оценочных, экспертных и консалтинговых организаций

CTP. 13

НА ЗЛОБУ ДНЯ

Оценка стоимости. Жизненный подход

Сергей Медведев, «Медведев и партнеры», Новосибирск

CTP. 17

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

Почему с кадастровой оценкой все так плохо и что нужно делать?

Сергей Грибовский, ГУП «ГУИОН» CTP. 20

О скидках на торг в условиях кризиса

Андрей Северин, «ЭКСПЕРТ СЕРВИС ПЛЮС»

CTP. 24

Вопросы экспертам

CTP. 28

ЕСТЬ МНЕНИЕ

Оценка стоимости в кризисный период

Михаил Войлошников, Международное общество оценшиков (США)

CTP. 36

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Аномалии в образовании цен на недвижимость города Севастополя

Илья Пичуев, Николай Пичуев, «Корпоративная аналитическая группа», Севастополь

Двойная защита

Евгения Пепелова, Владимир Кремер, «AIG, Россия»

CTP. 44

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Динамика изменения цен на оборудование в период кризиса

Александр Федотов, CCIM, MRICS CTP. 49

Взгляд на проблему согласования результатов оценки

Оксана Тевелева. ЦЭМИ РАН CTP. 57

Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

Анатолий Ковалев. МГТУ «Станкин»: Игорь Подколзин, ЗАО «ВТБ 24» CTP.61

ЗАКОН И ПОРЯДОК

ФСО № 7 «Оценка недвижимости»: теперь стандарт для всех

Екатерина Корнеева, 000 «ЛАБРИУМ-КОНСАЛТИНГ» CTP. 74

Соблюдение новых

положений ГК РФ о юридических лицах

Теймур Гусейнов, АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»

CTP. 81

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

Мониторинг ведения реестров саморегулируемыми организациями оценщиков

Оксана Тевелева, Анна Бебнева

CTP. 87

ЛИТОБЗОР

Экслибрис

CTP.96



ОЦЕНОЧНАЯ **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Информационный бюллетень Nº 1 | 04 2015 **УЧРЕДИТЕЛЬ**

Некоммерческое партнерство «СООБЩЕСТВО ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ «СМАО»

Научный редактор - М.А. Федотова,

д. э. н., проф., заслуженный экономист России, проректор Финуниверситета, член Совета по оценочной деятельности при Минэкономразвития России, президент СМАО

Генеральный директор – А.И. Вяселева

Руководитель проекта - О.В. Тевелева

Адрес редакции:

123007. Москва.

Хорошевское шоссе, д. 32А, под. 3, 2-й этаж тел. +7 (495) 604-41-69, 604-41-70 E-mail: OTeveleva@smao.ru www.smao.ru

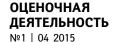
Издатель:

PRCBGroup

Тел.: (495) 915-54-73, (495) 915-78-64 Сайт: www.prcb.ru E-mail: call@prcb.ru

«Оценочная деятельность» зарегистрирован в качестве СМИ: свидетельство о регистрации от 1 марта 2013 г. ЭЛ № ФС77-52930 выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции



ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA

КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ

ЕСТЬ

МНЕНИЕ

взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Дорогие читатели!

Кризисные явления в экономике изменяют общество и подталкивают к развитию оценщиков и саморегулируемые организации. Сейчас разрабатываются новые стандарты оценки, меняется система взаимодействия СРО и оценщиков, внедряются новые подходы к организации рынка труда. Одновременно с этим государственные органы, банки, арбитражные управляющие, прочие пользователи предъявляют повышенные требования к качеству услуг оценщиков. Поэтому темой этого выпуска бюллетеня «Оценочная деятельность» стала «Оценка стоимости в новых условиях».

В условиях развития оценщики определяли стоимость на «растущих рынках». В условиях стагнации и спада все экономические процессы происходят иначе. Поэтому и стоимость сейчас необходимо определять с помощью совсем иных инструментов с учетом высокой волатильности, в том числе, курса валют. Однако «новые условия» – это еще и новые стандарты оценки, методические указания, требования к квалификации, информационной открытости СРО и взаимоотношения оценщика и работодателя.

Наступила пора перемен, которые неизменно являются источником нового. Благодаря разнице спроса и предложения происходит высвобождение ресурсов, что создает основу для прорыва, инноваций, изменений к лучшему. Также не стоит забывать и о том, что сейчас существуют предпосылки встроиться в международный рынок. Глобальный экономический спад создает возможность занимать образующиеся ниши сначала на внутреннем рынке, а впоследствии и на международном. Желаю всем читателям пройти этот период наиболее эффективно – найти свою нишу и заложить прочный фундамент для дальнейшего развития!

M The mala

ОЦЕНОЧНАЯ

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Календарь событий

С 1 ЯНВАРЯ 2015 ГОДА

вступили в силу положения закона № 447-ФЗ, касающиеся кадастрового учета. Общий срок государственной регистрации прав на недвижимость сокращен с 18 календарных до 10 рабочих дней. Также до 10 рабочих дней сокращен срок государственного кадастрового учета. Кроме того, установлена возможность исправления кадастровой ошибки органом кадастрового учета в сведениях о местоположении границ и площади земельных участков без согласия их правообладателей.

С 1 ЯНВАРЯ 2015 ГОДА

вступило в силу Отраслевое соглашение в оценочной деятельности в Российской Федерации на 2015–2017 годы. Соглашение зарегистрировано Федеральной службой по труду и занятости (РОСТРУД) 29 декабря 2014 года (http://www.profsro.ru/novoe/otraslevoe-soglashenie-v-otsenochnoy-deyatelnosti-v-rf-na-2015-20.html).

8 МАРТА 2015 ГОДА

Президент РФ Владимир Путин утвердил ФЗ № 21-ФЗ «Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации». По процедурам, определенным кодексом, будут рассматриваться в том числе дела об оспаривании нормативных правовых актов, решений и действий властей. К числу административных также отнесены споры о кадастровой стоимости. Основные положения кодекса должны вступить в действие с 15 сентября 2015 года.

17 МАРТА 2015 ГОДА

Агентство стратегических инициатив презентовало карту инвестиционного потенциала регионов России (http://investinregions.ru/) – веб-приложение, использующее геоинформационную систему для демонстрации инвестиционной и социально-экономической привлекательности региона. Карту можно использовать для визуализации инвестиционных площадок, проектов, транспортной и инженерной инфраструктуры региона.

19 МАРТА 2015 ГОДА

глава Минфина России Антон Силуанов на съезде РСПП, проходящем в рамках Недели российского бизнеса, заявил, что правительство России не предусматривает изменений в налоговой системе страны и повышения налогов до 2018 года.

20 МАРТА 2015 ГОДА

прошел V Всероссийский форум саморегулируемых организаций. Ключевой темой пленарного заседания стала презентация «Концепции развития саморегулирования», написанная сотрудниками Министерства.

6 АПРЕЛЯ 2015 ГОДА

подписан Федеральный закон № 82-ФЗ, устанавливающий, что иметь круглую печать организации – это право юридического лица, а не обязанность.

НА ЗЛОБУ

ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ

HOMEPA

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

26 МАРТА 2015 ГОДА

вышло постановление № 279, устанавливающее правила определения цены находящегося в федеральной собственности земельного участка при заключении договора купли-продажи без проведения торгов. Согласно постановлению, гражданину, являющемуся собственником расположенных на приобретаемом участке индивидуального жилого дома, дачного или садового дома, гаража, цена земельного участка при его продаже определяется в размере 60 % от кадастровой стоимости.

26 МАРТА 2015 ГОДА

глава Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии Игорь Васильев на заседании коллегии заявил о намерении создать к 2017 году единый государственный реестр объектов недвижимости. Таким образом, все разрозненные базы будут объединены в одну, что поможет улучшить качество государственных услуг, предоставляемых ведомством.

В КОНЦЕ 2014 ГОДА

в соответствии с требованиями закона 135-ФЗ при Министерстве экономического развития РФ создан Совет по оценочной деятельности. Предполагается, что он будет заниматься вопросами государственной политики в оценочной деятельности, а также формировать предложения о дальнейшем развитии саморегулирования и разрабатывать стандарты оценки. З1 марта 2015 года созданный совет возглавил министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев. Предполагается, что заседания вновь созданного совета будут проходить не реже одного раза в три месяца.

26 МАРТА 2015 ГОДА

в Совете по оценочной деятельности при Минэкономразвития России состоялось первое заседание рабочей группы по разработке проекта федерального стандарта оценки «Определение инвестиционной стоимости».

С 1 АПРЕЛЯ 2015 ГОДА

начинает действие ст. 24.15 Федерального закона от 29 июля 1998 года № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (в редакции настоящего Федерального закона), устанавливающая порядок включения представленных замечаний к проекту отчета об определении кадастровой стоимости в фонд данных государственной кадастровой оценки.

С 1 АПРЕЛЯ 2015 ГОДА

вступает в силу Федеральный закон от 31 декабря 2014 года № 499-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ». Этим документом внесены многочисленные поправки в Земельный кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ и целый ряд законодательных актов. Так, в Земельный кодекс РФ введена новая глава, устанавливающая порядок изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд. Установлены особенности государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав на недвижимое имущество при его изъятии.

ОЦЕНОЧНАЯ





КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Вячеслав Андрюшкин, заместитель Председателя Правления, ПАО «СДМ-Банк»



Конечно, банк не заинтересован стать новым собственником имущества. В случае дефолта его задача — как можно быстрее это имущество реализовать, чтобы вернуть свои деньги и не нести дополнительных расходов.



Общие интересы, единые задачи, разные подходы

Отношения между оценщиком и банком нельзя назвать безоблачными. Как традиционно они складывались и что изменилось с приходом экономического кризиса, рассказывает Вячеслав Андрюшкин, заместитель Председателя Правления ПАО «СДМ-Банк».

ОD: Как обычно происходит взаимодействие оценщиков и «СДМ-Банка»? Практикуете ли вы трехсторонние договоры? Осуществляется ли контроль качества услуг оценщиков со стороны банка?

Вячеслав Андрюшкин: Как правило, мы работаем с оценщиками, которых мы давно и хорошо знаем. Изначально проходит процедура аккредитации. На наш взгляд, оценочная компания должна быть партнером банка, так как банк в большой степени заинтересован в верности проводимой оценки стоимости. Поэтому, несмотря на то, что услуги по оценке оплачивает собственник имущества, осуществляет отбор оценочной компании все-таки банк. Оценочная компания должна на протяжении некоторого времени проявлять себя как компания, которая дает верные результаты, а ее специалисты не мотивированы заемщиком или третьими лицами.

Мы не практикуем заключение трехсторонних договоров, как это делают другие банки, но отчеты об оценке, конечно, проверяются. Для этого в штате банка работают сотрудники, эксперты, которые хорошо знакомы с рынком. Это могут быть бывшие производственники, технические специалисты, строители. Их задача состоит в том, чтобы высказать собственное экспертное мнение о стоимости, техническом состоянии оцениваемого здания, его качественном использовании и возможности перепрофилирования для того, чтобы имущество было более ликвидно.

Конечно, банк не заинтересован стать новым собственником имущества. В случае дефолта его задача – как можно быстрее это имущество реализовать, чтобы вернуть свои деньги и не нести дополнительных расходов. Поэтому на этапе заключения договора залога должно быть понятно, каким образом будет проходить будущая реализация, как быстро имущество можно продать, какие сложности могут возникнуть. Этот этап работы очень сложен и важен. Между банком и оценщиком мы стараемся наладить доверительные, рабочие отношения. Поэтому и часть работы по оценке стоимости поручаем только проверенным профессионалам.



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

Комментарий эксперта

ЛИТОБЗОР

Вячеслав Андрюшкин. Общие интересы, единые задачи, разные подходы

OD: Какое имущество банк не берет в залог?

В. А.: Мы стараемся не брать в залог оборудование. Особенно это касается специального оборудования, выпущенного под заданный технологический процесс. Данное оборудование сложно реализовать, оно имеет дорогостоящий демонтаж, высокие затраты на предпродажную подготовку. А если уж в залог идет имущественный комплекс, то оборудование оценивается по ликвидационной стоимости. Стоимость должна быть такая, чтобы оборудование могло быть продано за 180 дней, а лучше быстрее. Да, есть теория и методы оценки, учитывающие при определении стоимости оборудования в том числе и стоимость бизнеса, и различные мультипликаторы. Эти методы имеют право на существование, но мы таким методам не верим. Мы рискуем своими деньгами. В случае невозможности реализации имущественного комплекса вместе с таким оборудованием, потери будет нести прежде всего банк.

OD: Как происходит взаимодействие банка и саморегулируемых организаций оценщиков. Есть ли польза от CPO?

В. А.: Сейчас можно говорить, что взаимодействие происходит не со СРО, а с оценочными компаниями. Данного общения достаточно. Хотя, если высказывать свои пожелания, можно было бы вспомнить механизм лицензирования, который, например, существует у компаний, занимающихся эксплуатацией атомных станций. Лицензию выдает Ростехнадзор, а ее наличие означает, что специалисты компании прошли аттестацию в области промышленной безопасности и обладают необходимыми знаниями и навыками. Такую лицензию получить сложно, но ее наличие – это своего рода знак качества. Вот и в оценочной отрасли следовало бы ввести некоторый рейтинг или аттестацию. Банку хотелось бы получать рекомендации от СРО и выбирать подходящих оценщиков не методом собственных проб и ошибок, а по уже заданным критериям качества. Конечно, это не должна быть формальная рекомендация. Это должна быть понятная, честная и прозрачная система отбора. Есть рейтинги страховых компаний, банков. К таким рейтингам обращаются при выборе необходимого продукта или услуги. Логично, что рейтинги будут полезны и при выборе оценочной компании.



Светлана Солодова,

директор департамента консалтинга и оценки активов, КГ «Лаир»

БАНК В ПОМОЩЬ ОЦЕНЩИКУ

Основным в работе оценщика является то, что он тщательно должен разобраться в объекте оценки, его позиционировании на рынке, понять, кто будет потенциальным покупателем и на какую стоимость стоит рассчитывать На самом начальном этапе оценочных услуг формирования объекта оценки и составления задания на нее - в спорных моментах можно подкреплять позицию оценщика мнением банка, поэтому в ряде этих финансовых институтов существует практика трехстороннего согласования задания на оценку и договора по крупным проектам. Оценщик является уполномоченной законодательством стороной, которая несет полную ответственность за выполненный отчет. Если выбран качественный бизнес-партнер - оценщик (проведена аккредитация, изучена история компаний, их опыт, рекомендации, в том числе от других коллег - банков), он вполне способен разобраться в рынке и определиться с методологией

оценки, для того чтобы, взвесив все риски, получить реальную стоимость объекта. Кроме того, опыт показывает, что даже после тщательной проверки каждого отчета сотрудниками банков стоимость залога, определенная оценщиками, не претерпевает сколь-нибудь существенных изменений. Поэтому проверка сотрудниками банка может быть выборочной, например, по крупным объектам залога или когда стоимость залога действительно является принципиальным моментом осуществления кредитной сделки. Кроме того, можно сделать плановую проверку через независимость СРО, выборочно подготовленных для банков отчетов. В случае недобросовестности оценщика нужно принимать меры, в том числе исключение из списка аккредитованных партнеров и поиск новых. Но, как показывает практика, если в самом начале банк правильно аккредитовал оценщиков, проблем с раздутой стоимостью активов у них нет.

OD: Какой критерий рейтингов можно предложить? Сейчас есть рейтинги оценочных компаний, в которых главный критерий – это выручка и количество человек в штате.

В. А.: Выручка – это критерий, который мало зависит от качества оценочных отчетов. Рейтинг должен составляться по некоторому набору агрегированных показателей. Хотелось бы привести пример



ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA

КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Вячеслав Андрюшкин. Общие интересы, единые задачи, разные подходы

некоего «народного рейтинга банков», который публикуется на сайте www.banki.ru. Данный рейтинг показывает степень удовлетворенности клиентов банков качеством оказываемых услуг. И если мы работаем с оценочной компанией много лет, значит, мы удовлетворены ее деятельностью и с удовольствием порекомендуем ее нашим коллегам, другим банкам. Тут возможно и взаимодействие с СРО. Мы могли бы передавать свои мнения в СРО. Если компания оценила имущество, а потом оказалось, что ее отчет не соответствует действительности и продажа имущества по такой стоимости невозможна, мы можем сообщить об этом факте в СРО. Невозможность реализации говорит о том, что оценщик работает некачественно.

OD: Если возникает проблема доверия оценочным компаниям, почему бы банкам не набрать штат оценщиков? Своим доверия больше.

В. А.: С одной стороны, да. С другой стороны, вероятность сговора оценочной компании и залогодателя почти равна вероятности сговора сотрудника банка и залогодателя. Поэтому никаких преимуществ содержания в штате собственного оценщика нет. Аутсорсинг развивается во многих отраслях. И если услуги на аутсорсинге оказываются качественно, почему бы ими не воспользоваться? Тем более что с позиции оплаты труда таких специалистов аутсорсинг всегда выгоден. Сейчас мы работаем именно по такой схеме. Клиенты банка обращаются в оценочную компанию, заказывают услуги независимой оценки. Пользователем отчетов об оценке является банк. Как конечный бенефициар оценки банк осуществляет проверку. Как правило, специалисты банка достаточно квалифицированы, чтобы понять, реальны ли цифры, содержащиеся в отчете оценщика. В нашем банке просрочка по кредитам на уровне 1-2%. Эта информация не является секретной, и такой низкий уровень просрочки говорит о том, что наша система управления рисками хорошо отлажена и надежна.

OD: Достоверность информации - это самый важный фактор в оценке. Тем не менее на рынке совсем нет информации о ценах сделок и не всегда достаточно информации о ценах предложений. Как искать рыночную стоимость, отталкиваясь от цен предложений? Ваши рекомендации.

В. А.: Все зависит от того, что именно необходимо оценивать. В принципе, практически все опции, с которыми мы сталкиваемся в работе, имеют свою оценочную стоимость, посчитать которую несложно. Например, объекты недвижимости, автотранспорт, бизнес. Существует известный и всеми используемый набор методов оценки. Единственное, наверное, что довольно сложно оценить, - это эксклюзивные предметы, предметы искусства. Это совершенно отдельная история, где сложно провести оценку, сравнительно изучив аналоги.

OD: Как бы Вы охарактеризовали российский рынок оценочных услуг сейчас, в период кризиса?

В. А.: Глобально ничего не изменилось. Вместе с тем, в силу значительного снижения активности в ряде сегментов экономики (например, на рынке недвижимости), погрешность в оценке может быть выше.

OD: Каковы Ваши прогнозы дальнейшего развития рынка оценочных услуг в России для сектора банковского кредитования?

В. А.: Кризис многое расставляет на свои места. С рынка уходят компании, деятельность которых не выдержала проверку временем и новыми экономическими условиями. Думаю, рынок оценочных услуг должен стать еще более независимым и прозрачным. Банки в этом очень заинтересованы.

Вопросы и текст: Оксана Тевелева



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ЛЮДИ ДНЯ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

Комментарий эксперта

ЛИТОБЗОР

Вячеслав Андрюшкин. Общие интересы, единые задачи, разные подходы



Алексей Ситников,

директор, департамент по работе с корпоративными клиентами и партнерами, Swiss Appraisal в России и СНГ

Наша практика по взаимодействию с банками показывает, что стандарты работы кредитно-финансовых учреждений с их клиентами и партнерами у каждого банка свои. Кто-то проводит аккредитации, конкурсы, предварительные отборы, составляет списки рекомендуемых оценщиков и отдает все работы по оценке залогового имущества независимым консультантам. Другие имеют свой штат залоговиков, которые кроме оценки рисков делают оценку и стоимости имущества. Но позиция заместителя председателя правления «СДМ-Банка» г-на Андрюшкина, на наш взгляд, является наиболее распространенной и действующей в текущей рыночной ситуации в России.

В последние годы (до IV квартала 2014 года) кредитование занимало львиную долю среди целей оказания услуг по оценке бизнеса и активов. Поэтому подключение независимых консультантов к данной задаче выгодно банку, но при соблюдении должного качества оказания услуг оценщиком. Кроме того, что профессиональный оценщик – это специалист в области расчета стоимости

имущества, он еще имеет и дополнительные преимущества: доступ к базам данных сделок (в нашей компании, например, это не только купленные базы данных, но и собственные наработки), временные ресурсы, наличие отраслевых специалистов, отсутствие информационного вакуума и прочее. Каждый должен заниматься своим делом: банки – считать риски, а оценщики – определять стоимость залогового имущества.

Трехсторонние договоры - это нормальная практика, особенно удобная для оценщиков в связи с их выходом из-под влияния клиента, но не сильно распространенная на рынке кредитования. Связано это, в первую очередь, с тем, что ряд клиентов (особенно по новым кредитам) единовременно обращаются в разные банки и к разным оценщикам и еще не окончательно выбрали партнеров. При определении сторон сделки клиенту лучше заранее согласовать оценщика с банком. Несмотря на обязанность банка принимать отчеты об оценке всех действующих согласно ФЗ № 135 «Об оценочной деятельности в Российской

Федерации» оценщиков, банк может создать сложности для клиента в части принятия такого отчета. Именно поэтому банки и предпочитают работать с известными компаниями, оказывающими качественные услуги. Чаще всего такие компании уже участвуют в рейтингах оценщиков и не всегда в количественных, о которых идет речь в статье автора. Например, рейтинговое агентство «НРА» в прошлом году запустило рейтинг качества оказываемых оценочными компаниями услуг, который еще не получил должного внимания рынка, но уже сегодня оценивает компании не только с точки зрения выпуска определенного количества отчетов и получения за это определенного количества денег, но и со стороны отслеживания качества услуг, наличия рекомендаций, стандартов, систем менеджмента, уровня клиентского и партнерского портфеля и др. Рейтингование и рэнкингование оценщиков можно и нужно реализовывать, но только при условии прозрачности методологии, а не ограничивая права оценочных компаний. Так, если последняя приняла решение не участвовать в рейтингах, – это не повод для банка отказать ей в «аккредитации».

Рынок оценочных услуг сегодня, с одной стороны, имеет большое количество игроков, но, с другой стороны, качество оказываемых услуг большинства из них оставляет желать лучшего. В текущих экономических условиях мы находимся в переходном периоде, в результате которого на рынке останутся только высококлассные профессионалы, а компании, которые декларируют самые быстрые сроки за самую низкую стоимость, имея в штате двух низкоквалифицированных специалистов, не выдержат конкуренции крупных игроков. Не исключено, что будет проходить специализация оценочных компаний по целевой принадлежности, которая выделит специалистов по оценке залогового имущества. Ведь оценка бизнеса и активов для получения кредита в банке это одно, а, например, для целей страхования - совершенно другое и требует умения использовать другие методики и техники оценки, для целей принятия инвестиционных решений - третье, и т.д.



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Руслан Мусин, ведущий юрисконсульт торгового портала, Fabrikant.ru



Действующие правила проведения торгов вызывают большое количество вопросов. По имеющейся информации, в настоящее время Минэкономразвития РФ проводит работу над совершенствованием законодательства, регулирующего порядок проведения торгов.



Особенности реализации имущества организаций-банкротов

В большинстве случаев реализация имущества должников происходит путем проведения процедур в электронной форме. Торговые процедуры реализации включают в себя конкурс, аукцион и публичное предложение. О том, как формируется изначальная стоимость имущества и что конкретно подлежит оценке, рассказывает Руслан Мусин.

OD: Как происходит процесс реализации имущества организацийбанкротов (должников)? Каковы особенности законодательства в этой сфере?

Руслан Мусин: Реализация имущества должников (банкротов) регулируется Федеральным законом от $26.10.2002 \text{ г. N}^{\circ}$ 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», а также Приказом Минэкономразвития России от $15.02.2010 \text{ г. N}^{\circ}$ 54.

Реализацией имущества должника занимается специально утверждаемое для этих целей арбитражным судом лицо – арбитражный управляющий. Арбитражный управляющий выполняет функции единоличного исполнительного органа и действует от имени должника без доверенности.

В соответствии с указанными выше нормативными актами, в большинстве случаев реализация имущества должников происходит путем проведения процедур в электронной форме. Торговые процедуры реализации включают в себя конкурс, аукцион и публичное предложение. Самыми распространенными процедурами реализации имущества являются аукцион и публичное предложение.

Имущество стоимостью до 100 тысяч рублей может продаваться в порядке, установленном решением собрания кредиторов или комитета кредиторов.

Если имущество продается в процедуре банкротства впервые, то арбитражный управляющий проводит конкурс или аукцион. В подавляющем большинстве случаев это аукционы. Проводить их законодательство обязывает лишь в случаях, когда в отношении реализуемого имущества покупатель должен будет выполнять определенные действия (например, продажа недвижимого имущества, являющегося памятником архитектуры). Продажа проводится по цене оценки имущества (об этом ниже).

В случае если имущество не продано на первых торгах, начальная цена снижается на $10\,\%$ и проводятся повторные торги. В случае если и на повторных торгах имущество не продано, то проводится процедура публичного предложения.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Руслан Мусин. Особенности реализации имущества организаций-банкротов

Электронные торги по продаже имущества должников проводятся на электронных площадках, которые должны ежегодно подтверждать свое соответствие требованиям, определенным Приказом Минэконом-развития РФ N° 54 от 15.02.2010 г. Порядок проведения торгов также установлен этим приказом.

Действующие правила проведения торгов вызывают большое количество вопросов, и во многом сложившийся порядок проведения торгов по реализации имущества должников основан на судебной практике. По имеющейся информации, в настоящее время Минэкономразвития РФ проводит работу над совершенствованием законодательства, регулирующего порядок проведения торгов.

OD: Как происходит инвентаризация?

Р. М.: В соответствии с п. 2 ст. 129 ФЗ № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – ФЗ «О несостоятельности»), конкурсный управляющий обязан после своего назначения принять в ведение имущество должника и провести инвентаризацию такого имущества.

При проведении инвентаризации можно руководствоваться методическими рекомендациями, утвержденными Приказом Минфина РФ от 13.06.1995 г. № 49. В соответствии с указанными рекомендациями инвентаризации подлежит все имущество организации независимо от его местонахождения и все виды финансовых обязательств. Основными целями инвентаризации являются выявление фактического наличия имущества, сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета, проверка полноты отражения в учете обязательств.

OD: Особенности оценки имущества. Как определяется цена реализации?

Р. М.: Для определения стоимости имущества должника арбитражный управляющий привлекает оценщика (ст. 130 ФЗ «О несостоятельности») с оплатой его услуг за счет имущества должника, если иной источник не установлен собранием кредиторов.

Объекты оценки – это структурные элементы активов должника (объекты недвижимости, движимое имущество, нематериальные активы и пр.), а также бизнес предприятия в целом.

Оценка движимого имущества должника, балансовая стоимость которого на последнюю отчетную дату (предшествовавшую признанию должника банкротом) составляет менее чем 100 тысяч рублей, может быть проведена без привлечения независимого оценщика по решению собрания кредиторов. В качестве объекта оценки может выступать как предприятие в целом в качестве имущественного комплекса, так и отдельные виды имущества: машины, оборудование, имущественные права, гудвилл (деловая репутация) и др.

Нужно отметить, что Федеральным законом от 24.11.2014 г. № 366-ФЗ в ФЗ «О несостоятельности» внесены изменения. В соответствии с изменениями с 1 января 2015 года не признаются объектом налогообложения НДС операции по реализации имущества и (или) имущественных прав должников, признанных в соответствии с законодательством РФ несостоятельными (банкротами).

Кроме того, этот закон отменил п. 4.1 ст. 161 Налогового кодекса РФ, который устанавливал обязанность налоговых агентов исчислить, удержать и уплатить НДС при реализации имущества (имущественных прав) должников, признанных банкротами.

OD: Каковы сроки реализации имущества? Как долго продается имущество большого имущественного комплекса, если имущество имеет различное назначение? Как долго, если это единая технологическая линия?

Р. М.: В рамках процедур банкротства имущество можно продать как отдельно, так и целиком, как имущественный комплекс. Сроки реализации по закону ограничены сроками проведения процедуры банкротства в целом. Внешнее управление вводится на срок не более чем 18 месяцев, который может быть продлен не более чем на шесть месяцев. Конкурсное производство не может длиться более шести месяцев, но также может продляться не более чем на шесть месяцев по ходатайству. Однако фактически процедуры банкротства идут часто много дольше.



ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Руслан Мусин. Особенности реализации имущества организаций-банкротов

OD: Каковы скидки при реализации по сравнению с обычным имуществом, продающимся на вторичном рынке?

Р. М.: Как таковых скидок нет. Имущество первоначально выставляется по рыночной цене (в соответствии с отчетом оценщика). Если первые торги не состоялись, то начальная цена в следующих торгах снижается на 10%. Если и вторые торги не состоялись, то проводится публичное предложение с начальной ценой, как во вторых торгах.

OD: Каким требованиям должны соответствовать ЭТП для реализации?

Р. М.: Требования к электронным площадкам и к операторам таких площадок устанавливаются Приложением № 3 к Приказу Минэкономразвития РФ № 54.

Помимо прочего, вышеуказанные требования обязывают оператора электронной площадки обеспечивать непрерывность и надежность работы площадки, применение средств электронной подписи, а также автоматическую передачу информации о проводимых торгах на официальный ресурс – Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (http://bankrot.fedresurs.ru/Default.aspx).

Нужно отметить, что многие СРО арбитражных управляющих устанавливают для своих членов в качестве обязательного требования возможность работы только на тех площадках, которые аккредитованы при данной СРО. Таким образом, чтобы обеспечить арбитражным управляющим конкретной СРО реальную возможность проведения торгов на площадке, она должна стремиться быть аккредитованной при этой СРО. Это в некоторых случаях приводит к злоупотреблениям со стороны СРО, в частности в виде повышенного размера аккредитационного взноса.

OD: Какие изменения произойдут в сфере банкротств в 2015 году?

Р. М.: Одной из новаций законодательства о банкротстве, в частности регулирующего деятельность электронных площадок, являются изменения в ФЗ «О несостоятельности», внесенные Федеральным законом от 29.12.2014 г. № 482-ФЗ. Указанные изменения устанавливают, что с 1 июля 2015 года все площадки для осуществления своей деятельности должны будут являться членами СРО электронных площадок.

Также Федеральным законом № 482-ФЗ установлены требования к СРО операторов электронных площадок, среди которых можно выделить наличие у членов таких СРО опыта работы, а у самой СРО – компенсационного фонда.

Можно предположить, что указанные поправки осложнят возможности для работы небольшим электронным площадкам. 🕕

Вопросы и текст: Оксана Тевелева

ОЦЕНОЧНАЯ

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Никита Первушин, заместитель председателя профсоюза работников аудиторских, оценочных, экспертных и консалтинговых организаций



Профессиональный стандарт – это стандарт профессии и свод требований к оценщику. А федеральный стандарт оценки – это свод требований к продукту оценщика, то есть к отчету об оценке и к процессу его создания.



Будем работать по-новому

Что изменится с принятием профессиональных стандартов в работе оценщика и в состоянии рынка в целом – в интервью с Никитой Первушиным, заместителем председателя Профсоюза работников аудиторских, оценочных, экспертных и консалтинговых организаций.

OD: Что такое профессиональный стандарт, в чем его особенность. Зачем оценщикам профессиональный стандарт, если уже есть федеральные стандарты оценки?

Никита Первушин: Федеральный стандарт оценки является, по сути, прямой инструкцией по написанию отчета об оценке, содержит требования к ОТЧЕТУ и отвечает на вопрос «КАК написать?». А профессиональный стандарт – это документ, который содержит необходимые требования к ОЦЕНЩИКУ, который пишет тот самый ОТЧЕТ, и отвечает на вопрос «КТО пишет?».

Согласно ст. 195.1 Трудового кодекса, «профессиональный стандарт – это характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности». В профессиональном стандарте содержатся основные требования к компетенции, умению, опыту, полномочиям и знаниям оценщика определенного уровня квалификации: от самого низшего до самого высшего. Профессиональный стандарт является новой формой определения

уровня квалификации работника. В профессиональных стандартах обозначено несколько уровней квалификации.

На базе профессиональных стандартов будут разработаны образовательные стандарты и программы подготовки оценщиков – так говорит Постановление Правительства № 23. Если раньше система обучения будущих оценщиков не согласовывалась с трудовой практикой и требованиями рынка, то теперь профессиональный стандарт все стороны связывает воедино: учебные заведения, работников, работодателей и потребителей услуг. Разработка и введение профессиональных стандартов определена Указом Президента РФ № 597 от 7 мая 2012 г. «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

OD: Чем вызвана необходимость появления профессиональных стандартов?

Н. П.: Необходимость появления профессионального стандарта именно в таком виде и с такими трудовыми функциями назрела давно. Спрашивается, на каком основании можно подтвердить ОЦЕНЩИКУ свой уровень квалификации по оценке недвижимости (транспорта, интеллектуальной собственности и др.), если до сих пор у нас все оценщики являются формально оценщиками одной квалификации и имеют специализацию «оценщик предприятия (бизнеса)»? И еще более серьезный вопрос: как уровень квалификации оценщиков может определить



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Никита Первушин. Будем работать по-новому

потребитель? Для оценки некоторых объектов достаточно «базового уровня» квалификации, а для других нужен не только высший уровень, но и соответствующая специализация.

Профессиональные стандарты могут существенно изменить рынок труда оценщиков и сделать его более понятным для потребителей. Преимущества есть и для работодателей. Если ОЦЕНЩИК будет иметь подтвержденный уровень квалификации, то работодатель будет знать, кого он нанимает на работу, а это значит, что сокращаются издержки на переобучение и адаптацию нового сотрудника к требованиям компании. Работодателям будет выгодно брать молодых сотрудников, которые прошли обучение по программе, составленной на базе профессиональных стандартов. В этом случае работодатели получают уже готового сотрудника, а не «полуфабрикат», который еще надо полгода доводить до состояния самостоятельного оценщика.

Работник при подтверждении уровня квалификации будет претендовать на определенный уровень заработной платы и на определенную ступень в карьере. Если раньше его должностные обязанности определялись лишь трудовым договором, то теперь он вправе отказаться от выполнения работы, которая не соответствует его специализации (трудовой функции) или уровню квалификации. В самом начале работы над стандартами нам часто задавали вопрос: зачем оценщикам еще одни стандарты? Хотелось бы повторить. Профессиональный стандарт – это стандарт профессии и свод требований к оценщику. А федеральный стандарт оценки – это свод требований к продукту оценщика, то есть к отчету об оценке и к процессу его создания.

OD: Каких изменений мы ожидаем после принятия профессионального стандарта?

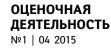
Н. П.: Профессиональные стандарты будут серьезно менять образовательные стандарты и программы. Пока еще оценщиков обучают по старым программам, но скоро этот процесс обучения поменяется. Кроме того, профессиональные стандарты изменят трудовые договоры, штатные расписания и рабочие инструкции в компаниях работодателей. Как мы видим, связи с федеральными стандартами оценки здесь нет.

Мы надеемся, что многие работодатели повысят требования к своим сотрудникам, а это, в свою очередь, положительно скажется на качестве выпускаемых отчетов и вообще будет способствовать повышению и укреплению доверия к представителям нашей профессии. Этот стандарт свяжет воедино три стороны в профессии: оценщиков-работников, СРО и руководителей юридических лиц, где работают оценщики. Сейчас прямой связи нет. СРО может требовать одно, а директор оценщика — совсем иное. При принятии стандарта будут четко прописаны правила игры и четко обозначены зоны ответственности.

Уровни квалификации в профессиональном стандарте полностью соответствуют уровням квалификации в Российской Федерации, которые были приняты Приказом Минтруда № 148н от 12.04.2013 г. Оценщик при приобретении дополнительных навыков, опыта и знаний может повысить свой уровень квалификации. Может случиться так, что будет определенная специализация не только оценщиков, но и самих СРО. Допустим, будет СРО, специализирующееся на оценке недвижимости или бизнеса. И работать «специализированная» СРО будет исключительно с оценщиками одной специализации.

Специализация у оценщиков началась практически сразу после появления в нашей стране такой профессии, если обернуться и посмотреть в прошлое. Но в 2001 году государство стало выдавать лицензии на основании дипломов, в которых была написана только одна специализация – «оценщик предприятия (бизнеса)». При этом в учебных программах того периода за 900 часов будущий оценщик должен был изучить все: бизнес, недвижимость, машины и оборудование, нематериальные активы. Это продолжается до сих пор, хотя серьезные рыночные игроки в оценке все же придерживаются специализации в своих компаниях.

Сначала никто не видел последствий такого подхода. Увидели позже, когда на рынке стали орудовать не особо квалифицированные оценщики, которые соглашались на оценку любого объекта, даже если не обладали нужными знаниями и квалификацией. Не отставали от них и заказчики, которым нужно очень сэкономить на качестве и получить



ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ

ЕСТЬ

МНЕНИЕ

взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Никита Первушин. Будем работать по-новому

хоть какой-то итог. Это нонсенс: заказчик в качестве оказался не заинтересован. Для заказчика сейчас все оценщики равны. Побеждает тот, кто сделает дешевле и быстрее. Очень надеюсь, что с выходом профессионального стандарта ситуация на рынке будет меняться в лучшую сторону.

OD: Но ведь оценщики проходят обучение, сдают экзамены, многие посещают различные дополнительные образовательные мероприятия. Неужели этого недостаточно?

Н. П.: После окончания учебного заведения будущий специалист сдает экзамен. Однако этот экзамен не является подтверждением его квалификации. Успешно сданный экзамен указывает на то, что он выучил всю образовательную программу. А уровень квалификации – это все же больше, чем учебная программа. Как я говорил уже ранее, квалификация – это не только знания, но еще и навыки, компетенция, умение, полномочия, а также опыт работы, которые учебное заведение проверить никак не может. Кроме того, учебное заведение может проверить выученные знания, но не усвоенные. И различие здесь существенное. Можно выучить предмет, но его не усвоить. Можно выучить, но не уметь применять на практике. Так вот, при подтверждении уровня квалификации специалист должен показать не только свои знания, но и свои умения, и свою компетенцию. Он должен осознавать меру ответственности определенного уровня квалификации, этические нормы и должен четко знать свои трудовые функции и выполняемые им трудовые действия.

Государство сейчас крайне заинтересовано в квалифицированных работниках. Для этого запущена программа по разработке более 800 профессиональных стандартов, создан Национальный совет при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям. На сегодняшний день готовятся изменения в законодательство как раз о проведении квалификационных экзаменов, которые будут проводить не на базе учебных заведений, а на базе независимых учреждений, не аффилированных с ними. Следует отметить, что подтверждение квалификации будет только на добровольной основе. При этом государство и работодатели должны будут стимулировать работников постоянно повышать свой уровень квалификации.

OD: Как рынок отреагирует на введение института подтверждения квалификации?

Н. П.: Думаю, что рынок оценки должен отреагировать хорошо по одной простой причине: на сегодняшний день у нас кризис, нет заказов, на каждую оценочную компанию приходится в среднем одна треть заказа. А все это уже привело к демпингу и к стремлению оценочных компаний максимально сокращать себестоимость, в том числе экономить и на квалифицированном персонале. Стоимость оценки квартир у некоторых уже снизилась до 600 рублей. Качество соответственное. И с такими оценщиками не могут справиться ни СРО, ни прочие надзорные органы. Страдают все, теряется престиж профессии. Потребитель просто не видит разницы между низкоквалифицированным и высококвалифицированным оценщиком. Для того чтобы не потерять профессию окончательно, мы должны научить потребителей отличать хороших оценщиков от плохих.

В советское время институт подтверждения квалификации работал очень хорошо, мы были уверены в качестве медицины, школьного образования и прочего. Да и сейчас никого не удивляет, что врачи подтверждают свою квалификацию чуть ли не каждый год. Поэтому я надеюсь, что наша специальность придет к тому, что квалификацию нужно подтверждать. А за составление отчета об оценке специалистом более высокой квалификации необходимо будет просить соответствующую плату.

Наши потребители уже постепенно приходят к этому выводу. Так, банки, одни из главных заказчиков оценки, вынуждены содержать и оплачивать целые отделы по проверке отчетов оценщиков, потому что у них на начальном этапе нет возможности отличить квалифицированного оценщика от халтурщика. Все методы, к которым они прибегают, запрашивая у оценщиков справки о подтверждении стажа работы, дипломы о подтверждении прохождения обучения, не работают. Да и система СРО никак не показала себя с позиции контролеров.

До 2001 года работала система «оповещения» заказчиков. Мы собирали с клиентов рекомендательные письма, бережно их хранили и для

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Никита Первушин. Будем работать по-новому

получения нового заказа предъявляли их. А рекомендательное письмо это то, что ни за какие деньги не купишь. Либо ты хорошо сделал, либо плохо. Вот и сейчас нужно сделать максимально объективную систему подтверждения квалификации. Качество услуг необходимо для общества в целом, и, очень надеюсь, будет интересно тому, кто платит за эти услуги.

Мы ждем только положительных и качественных изменений в связи с переходом на систему подтверждения квалификации. Тогда будет вновь престижно называть себя оценщиком и цены за услуги будут объективными. ①〕

Вопросы и текст: Оксана Тевелева

БИБЛИОТЕКА ЗНАНИЙ

WWW.NETSTUDY.RU



Ресурс, целью которого является предоставление мгновенного доступа к актуальной информации по наиболее востребованным направлениям финансовой сферы.









1



Актуальные учебные программы



Современные взгляды специалистов



Практические рекомендации по различным направления

Здесь все, что нужно знать специалисту, чтобы выполнять свою работу на должном уровне и быть востребованным на рынке.

Все четко и по делу.

ПОДПИСНОЙ КУПОН НА АБОНЕМЕНТ В «БИБЛИОТЕКУ ЗНАНИЙ»

	Б. Б.					
	□ Юридическое лицо □ Физическое лицо					
Срок подписки	☐ 1 месяц ☐ 6 месяцев ☐ 1 год Годовая подписка позволит получить круглосуточный доступ как к имеющимся ресурсам «Библиотеки знаний», так и к еженедельным пополнениям, а также к новому разделу «Информационные и методические материалы» (сентябрь 2015 г.).					
		1 месяц	6 месяцев	Год	1	
	Юридические лица	5000	10 000	15 000		
	Физические лица	1500	3000	5000		
ФИО или название организации						
Контактный электронный адрес						
Контактный телефон						

Подписной купон Вы можете направить на адрес электронной почты либо заполнить на сайте

Комарова Ксения: +7 (916) 638-55-42, kkomarova@learnof.me. Лосева Юлия: +7 (919) 926-71-67, jloseva@learnof.me.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ Л ДНЯ г

ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Сергей Медведев, директор, «Медведев и партнеры», Новосибирск



Нет какой-то принципиальной разницы — в стабильное время проводится оценка или в период неопределенности.

Оценка стоимости. Жизненный подход

На наш островок стабильности пришел очередной финансовоэкономический кризис. Для оценки и оценщиков кризис, как и для всех, медаль о двух сторонах. Во-первых, это риски (возможные потери), во-вторых, это потенциал (вероятные плюсы). Но и с той, и с другой стороны все же нет определенности.

БУКВА ЗАКОНА И РЕАЛЬНОСТЬ

Проблема оценки в кризис уже обсуждалась на профессиональных интернет-форумах в конце 2008 – начале 2009 года. Была выявлена специалистами и затем всеми признана закономерность: затратный подход (его результаты) меняется слабо, сравнительный меняется сильнее, наиболее подвижен доходный подход. Причины этого обсуждались, и повторять их (для подготовленной аудитории) большого смысла нет. Типичная картина в общем случае следующая.

Картинка, по моему мнению, наглядная. Проблема лишь в адекватном понимании, в какой точке находится рынок на дату оценки и насколько предсказуемо будущее (достоверны принятые к использованию прогнозы).

Конечно, в любое время любого цикла оценка несовершенна. Затратный подход – при чисто теоретической величине предпринимательской прибыли, усредненных затратах на подключение к мощностям, очень

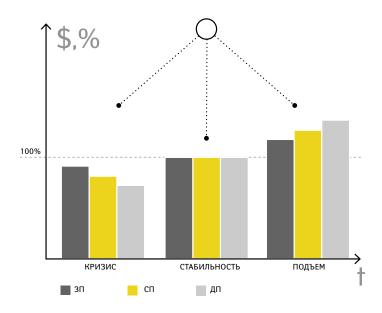


Рисунок 1. Маятник экономических циклов

примерной величине внешнего износа, еще более примерной величине стоимости финансирования, игнорировании административной ренты и т.д. – запросто «гуляет» в диапазоне плюс-минус 50% (и сводные сметные расчеты не панацея). Сравнительный подход, базируясь

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Сергей Медведев. Оценка стоимости. Жизненный подход

на ценах предложений (которых по одному и тому же объекту может быть несколько в разных источниках), теоретических скидках на торг и не менее теоретических величинах корректировок, у разных оценщиков может отличаться в несколько раз, а в разных аналитических обзорах — на десятки процентов (т. е. даже по опубликованным и проверяемым данным). Методы доходного подхода сверхчувствительны к ставкам дисконтирования/капитализации, легко «доводятся» колебаниями издержек/ доходов, прогнозами роста цен и изменениями вакансий/неплатежей.

Что же изменилось с приходом кризиса? В традиционной российской оценке – ничего. Те же объявления о намерениях продаж, те же не внушающие доверия прогнозы. Несколько мешает статистика по «дефолтной» недвижимости, так как ее продажи часто ликвидационные или близкие к ликвидационным. Может быть, повысились ставки дисконтирования в связи с двукратным увеличением безрисковой ставки, может быть, снизились темпы роста доходов, увеличились сроки реализации, неликвиды стали еще неликвиднее; курсы валют нестабильны, «чехардируют» официальные прогнозы, но ведь оценка на конкретную дату...

По большому счету достоверность и реалистичность оценки обусловлена объективностью оценщика и его знанием реального рынка (информированностью), а вовсе не строгим соответствием всевозможным методическим рекомендациям и ФСО. Я бы даже сказал, что качественная оценка, в смысле реалистичного результата, конфликтует с качественным оформлением «оценки», в смысле соответствия букве нормативно-правовых актов и прочих «полурекомендуемых», «полуобязательных» требований.

ОДИН НА ОДИН С ПРОБЛЕМОЙ

Исходя из вышесказанного, нет какой-то принципиальной разницы — в стабильное время проводится оценка или в период неопределенности рынка. Прогнозы почти всегда неточны. Просто официальные прогнозы конъюнктурны, а «частные» базируются на индивидуальных ошибках. Еще в октябре известный авторитет рынка недвижимости говорил:

«В общей сложности российский рынок недвижимости еще очень молод, но уже пережил два полных цикла протяженностью около десяти лет и сейчас находится в середине третьего. За это время аналитики уже смогли присмотреться к рынку и изучить его поведение. Третий цикл, согласно нашему прогнозу, как раз и завершится в 2018 году снижением цен в долларовом эквиваленте примерно на 40–45 % по сравнению с сегодняшним уровнем».

Однако рынок снизился в долларах на 50% уже через два месяца после публикации этого прогноза. И какой же смысл в «расчетных моделях»? Похоже, они приносят пользу только своим авторам... То есть ориентироваться на них в реальности нельзя. Практикам стоит ориентироваться на консолидированное мнение и ожидания участников рынка. Консенсус-прогноз. При этом неважно, что будет, важно, как настроен рынок сейчас. Ни с какими «обоснованиями сценариев» заморачиваться оценщику не надо, он отражает рынок, его мнение – это мнение на сегодня, оно не привлекает инвестиции и не доказывает реалистичность выкладок и прогнозов инвесторам.

Инвесторы видят свою стоимость – инвестиционную. Или подгоняют ее под свое видение. И что же, имеют право. И вот уже в разных кредитных организациях курс валюты учитывают не на дату оценки, а средний за какой-то период. Вот уже будущие вложения в инвестиционных проектах предлагают оценивать из расчета 75 руб./доллар, а то и 84 руб./доллар (при курсе на дату рассмотрения – 66). Всем не угодишь...

Возможно, в кризис оценка не всегда должна называться «Отчетом об оценке», а лишь в случаях, когда заказчики – государственные структуры. Пусть на нее будет заключение эксперта СРО, а на него – отзыв профильного специалиста заказчика и т.д. Но нормальным рыночным игрокам плодить бюрократию и множить издержки времени и средств, наверное, ни к чему. Пусть работают с теми, кто соответствует их нуждам и требованиям. Нужна, во-первых, фактическая достоверность, во-вторых, максимальная возможность проверки, в-третьих, лаконичность, в-четвертых, скорость выполнения, в-пятых, гибкость (умение прислушиваться к «особым требованиям») ... «Прикрутить» сюда же полное соответствие всем ФСО проблематично.

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ

РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ ДНЯ

люди ЕСТЬ ГОВОРЯТ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Сергей Медведев. Оценка стоимости. Жизненный подход

Банально, но в России нужны исследования и публикация результатов с ожиданиями участников рынка, их настроениями, консолидированными прогнозами. Есть ли такие консенсус-прогнозы в России?

Они анонсировались. В октябре 2014 года были сообщения, что по инициативе Промсвязьбанка агентство маркетинговых и социологических исследований Magram Market Research начинает ежеквартально публиковать индекс бизнес-настроений. Проект реализуется при поддержке Общественной палаты России и общественной организации «Опора России». Эксперты будут на регулярной основе проводить опросы руководителей компаний, чтобы оценить деловую активность среднего, малого и микробизнеса и ее перспективы на ближайшее будущее. Например, индекс PSBI. Его компоненты учитывают ожидания компаний по основным показателям: продажи и прибыль, количество клиентов, цены реализации товаров и услуг, доступность финансирования, готовность к инвестициям, себестоимость производства, кадры, бизнес-ожидания руководителей компаний, баланс запасов продукции. Каждый из этих компонентов является отдельным индексом. Их можно разложить на две части - фактическую и ожидаемую на следующий квартал, а можно свести, скомпоновать.

Хорошее дело, средний, малый и микробизнес – это и есть рынок. Малые и средние предприятия наиболее чутко реагируют на изменения в экономической ситуации, рынку нужен индикатор бизнеснастроений таких компаний. По данным Росстата, в сегменте МСБ около 5 млн предприятий, из них 0,4% – средний бизнес; 53% – малый бизнес; 46,6% – микропредприятия. Отраслевая структура: 40% – торговля, 40% – сфера услуг, 20% – производство. Между прочим, возраст жизни предприятий в микро- и малом бизнесе совсем немаленький. Треть компаний существует уже более 10 лет. Тогда как предприятий сегмента «крупные и крупнейшие» во многих городах вообще может не быть ни одного.

Однако на начало февраля 2015 года я не увидел на сайте агентства ни опросов, ни прогнозов, ни настроений, ни исследований в открытом доступе. Да и тема, как обычно, после громкого анонса затихла.



Комментарий эксперта

Андрей Кукаркин,

директор, ООО «КСИ Консалтинг»; председатель правления Пермского регионального отделения РОО

ПОРА НАВОДИТЬ ПОРЯДОК В ОЦЕНКЕ

За все в этой жизни рано или поздно приходится платить. Первые оценщики сняли сливки с рынка когда клиенты смотрели им в рот, а в информационном пространстве шли дискуссии на тему «Оценка - это искусство или ремесло?». Те времена давно прошли, на сегодняшний день субъекты оценочной деятельности напоминают стаю диких голодных шакалов, рыскающих по пустыне в надежде чем-нибудь поживиться. Это печально Традиционные сегменты рынка, кормившие оценщиков, сужаются или совсем исчезают. Между заказчиком и оценщиком постоянно присутствует кто-то третий: СРО, банки, государственные органы, другие компетентные люди. Возникает закономерный вопрос: что делать? Пора наводить порядок. Необходимо очистить рынок от временщиков, отрегулировать численность (количество игроков) на рынке оценки, разработать простые

(как автомат Калашникова) формы отчетов для целей обязательной оценки недвижимости. Сознательно предлагаю обсуждение только сегмента недвижимости. Затратный подход в нашей стране непреходящего кризиса после попадания объекта на вторичный рынок никому не интересен. Доходный подход интересен только потенциальным рантье и банкам, но они сами в состоянии сделать расчет инвестиционной стоимости в соответствии со своими сценарными условиями. Конечно, упор необходимо делать на сравнительный подход. Для этого необходима БАЗА ДАННЫХ. Я про эту проблему слышу 15 лет, хотя никаких существенных сдвигов так и не произошло. Та СРО, которая сможет создать работающую и, главное, полноценную общероссийскую базу, станет лидером оценки. Все оценщики со временем туда перетекут. Информация - это наше будущее.

Значит, оценщикам надо самим собирать информацию и компоновать в консенсус-прогнозы (и это возможно). Значит, придется продолжать опрашивать самих себя и публиковать дилетантские справочники с «экспертными оценками» факторов рынка (а других костылей для соблюдения ФСО нет). Может, национальному совету все-таки озаботиться организацией собственных исследований? Ведь это возможно. И необходимо. И средства есть. Не хватает либо воли к общественной пользе, либо желания достоверных оценок.

OD

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Сергей Грибовский, д. э. н., профессор, заместитель генерального директора, ГУП «ГУИОН» Сегодня нужно думать о том, как спасти оценочную деятельность, которая может погибнуть, если учесть, на основе каких данных, кем и как выполняется оценка. Кадастровая оценка напрямую затрагивает интересы бюджета государства, которое, как мы знаем, шутить не любит!

Почему с кадастровой оценкой все так плохо и что нужно делать?

До июля 2010 года кадастровая оценка выполнялась не оценщиками, а государственными служащими по непонятным для профессионального сообщества методикам. Оценщики справедливо возмущались и, в конце концов, решили в корне изменить ситуацию: провозгласить в качестве базы налогообложения рыночную стоимость недвижимости, исполнителями сделать себя, а саму оценку вывести на рынок, чтобы каждый желающий специалист мог ею заняться. Что же из этого вышло?

СТАНДАРТ ПЕРЕРАБОТАН

По мнению автора статьи, у инициаторов изменений было благое желание убить двух зайцев: навести порядок в системе кадастровой оценки (пустить ее по рельсам, по которым двигаются в развитых странах, ориентируясь на рыночную стоимость при налогообложении

недвижимости) и дать возможность оценщикам заработать на кадастровой оценке, как это было ранее при переоценке основных фондов.

Для этого были внесены изменения в Федеральный закон от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Согласно документу, кадастровую оценку сделали частью оценочной деятельности, а ответственным за ее проведение назначили не просто оценщиков России, а институт оценочной деятельности, который был создан этим же законом.

Далее был принят стандарт кадастровой оценки. Но какой? В подготовке проекта принимал участие и автор статьи и руководствовался при этом положительным опытом массовой оценки арендной платы в Санкт-Петербурге. Но на Национальном Совете по оценочной деятельности, когда шло обсуждение и последующее голосование, стандарт было не узнать! Его почти полностью переработали. Из вполне логичного и четкого по содержанию он превратился в безликий документ, в источник будущих проблем! Не иначе вмешались какие-то потусторонние силы!

ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ ЛЮДИ ГОВОРЯТ

ЕСТЬ

МНЕНИЕ

взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Сергей Грибовский. Почему с кадастровой оценкой все так плохо и что нужно делать?

РЕЗУЛЬТАТЫ КОНКУРСА

Как развивались события дальше? Государство в полном соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (не буду его критиковать – он даже этого недостоин) объявило конкурс на выполнение кадастровой оценки недвижимости во всей стране.

Конкурс выиграла одна уважаемая организация. Нужно оценивать. Но как? Денег море; но объектов десятки миллионов, а организация одна. Выход один – субподряд! А кого привлекать, на каких условиях и за какие деньги? Не хочу углубляться в финансовые дела, отмечу лишь то, что знаю: к оценке, как правило, привлекались оценщики, которые никакого отношения к рассматриваемой территории не имели. А это значит, что они абсолютно не знали местный рынок и, учитывая сомнительные данные об объектах оценки или их полное отсутствие, качественную оценку провести не могли. И это не вина их, а беда!

Но будем считать и это не очень большим грехом с точки зрения кадастровой оценки. Итак, выполнили эти специалисты оценку кадастровой стоимости, которая по стандарту может быть проведена методом массовой оценки и опять же по стандарту должна, но не обязана быть рыночной. Но ведь наши законы социально ориентированные. Они дают право налогоплательщику оспорить результат кадастровой оценки, если он не согласен с ним. А как он может его оспорить? Опять же через оценку, но только не массовую, а индивидуальную и с помощью того же оценщика!

СЕРЬЕЗНЫЙ ИЗЪЯН

Вот здесь-то собака и зарыта, уважаемые читатели! Во-первых, глупо сравнивать массовую и индивидуальную оценку – они никогда, кроме как случайным образом, не могут быть равны. А учитывая низкое качество массовой оценки, тем более. Сообщу вам как профессионал: это два разных класса оценочных методов! Сегодня нет единого мнения о сопоставимости результатов оценки одного и того же объекта, полученных разными специалистами методом индивидуальной оценки, а нам предлагается сравнить результаты, полученные методами, относящимися к разным классам. Это бесперспективное дело!

С нашей стороны было предложение: признавая, что массовая оценка есть более грубый инструмент измерения стоимости, дать ей весовой коэффициент доверия, например 0,7. О том, как его считать, можно узнать из нашей статьи, опубликованной в журнале «Имущественные отношения в Российской Федерации» № 5-7, 2006 г. (Грибовский С. В., Баринов Н. П. «Оценка недвижимости для налогообложения»). И только после этого сравнивать результаты, полученные методами массовой и индивидуальной оценки. Мне возразят, что это уменьшит количество споров и, следовательно, не даст оценщикам заработать на оспаривании. Позвольте, а что, удалось заработать много денег на массовой оценке? Нет! Во-вторых, оценщики оценивают, и они же оспаривают! Не кажется ли вам, уважаемые читатели, что здесь что-то неправильно? Маловероятно, чтобы исполнитель мог объективно оценить свой труд или раскритиковать своего коллегу. Нужен независимый оппонент. А такового в предложенной системе кадастровой оценки нет, саморегулируемая организация с ее нормативной методической экспертизой не в счет!

Эти два недостатка являются серьезным изъяном существующей системы организации государственной кадастровой оценки. Сегодня нужно думать о том, как спасти оценочную деятельность, которая может погибнуть, если учесть, на основе каких данных, кем и как выполняется оценка. Проблема в том, что кадастровая оценка как никакая другая напрямую затрагивает интересы бюджета государства, которое, как мы знаем, шутить не любит! На Совете в Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии звучали доклады с мест о том, что за счет оспаривания бюджеты по налогу на недвижимость субъектов Российской Федерации снижались в несколько раз! А кто это делал? Оценщики! Путем индивидуальной оценки.



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ на злобу дня ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

Комментарий эксперта

ЛИТОБЗОР

Сергей Грибовский. Почему с кадастровой оценкой все так плохо и что нужно делать?



Марина Ивановна Карпова,

член Дисциплинарного комитета СМАО, общественный омбудсмен

НЕ ВРЕМЯ ВПАДАТЬ В ОТЧАЯНИЕ

Статья произвела на меня сильное впечатление. В первую очередь потому, что для меня, как и для многих неофитов оценки, личность уважаемого Сергея Викторовича Грибовского, автора многочисленных учебников, очень значима. В немалой степени впечатлила меня и та эмоциональность, с которой уважаемый автор выступает на тему, уже неоднократно им озвученную. Все же постараюсь коснуться основных моментов, которые я считаю важными.

Работая над вопросом кадастровой оценки последние пять лет, я неоднократно убеждалась, что эта сложная многоэтапная административная процедура ассоциируется у потребителей исключительно с оценщиками, отчетами и СРО оценщиков. Но это не так, в чем можно убедиться, прочитав статью 24.11 федерального закона об оценке. Исходя из ошибочного постулата, игнорирующего остальные, не менее важные, этапы ГКО, последние пять лет предпринимались попытки повысить качество кадастровой оценки в основном через ужесточение контроля, ответственности оценщиков (вплоть до уголовной) и т.д.

Только в принятых летом 2014 года изменениях в ФЗ об оценочной деятельности удалось расширить комплекс принимаемых мер, в том числе и по отбору исполнителя для определения кадастровой стоимости. Не обошлось, конечно, и без традиционного ужесточения, но тем ярче на этом фоне намерения найти конструктивное решение проблемы.

Затрагивая вопрос об исполнителях кадастровой оценки, автор с сожалением констатирует, что

привлечение для ГКО оценщиков, не знающих местного рынка, создает объективные препятствия для качественной оценки. С этим трудно не согласиться, особенно учитывая сомнительные данные об объектах оценки или полное отсутствие информации о них. Автор не называет прямо отсутствие достоверных данных в государственном кадастре недвижимости одной из главных причин некачественной оценки. Он упоминает об этом, как об аргументе в пользу продвигаемой им концепции государственных оценщиков, полагая, что они смогут каким-то образом повлиять на ситуацию.

Между тем вопрос этот, пожалуй, единственный из тех, который по-прежнему не решается, хотя регулярно озвучивается с самых разных трибун. Обеспечение преемственности исполнителя, конечно, позволит слегка подправить эту ситуацию, но, на мой взгляд, вряд ли решит проблему. А вот привлечение к ее решению как налогоплательщика, так и получателя налогов как заинтересованных в достоверном результате сторон было бы по-настоящему продуктивным. И робкая попытка уже сделана. Новая редакция закона отводит 20 дней на подачу замечаний к проекту отчета, которые принимаются от любого лица. Необходимо развивать это направление, мотивируя тех, кто обладает достоверными и актуальными данными об объектах оценки, предоставлять их в органы кадастрового учета.

Внимание уделяется также и вопросам точности кадастровой оценки и оспаривания ее результатов. Ни для кого не секрет, что как судебное, так и досудебное оспаривание кадастровой стоимости базируется на тезисе об ее уточнении в случае определения рыночной стоимости того же объекта оценки. Отсюда и вывод о сопоставимости результатов, а также о необходимости рыночной оценки на ту же дату и т.д.

Уважаемый автор категорически не соглашается с этим утверждением, выбивая тем самым почву из-под ног судов общей юрисдикции, которым по необъяснимой причине досталось летом прошлого года это беспокойное хозяйство. Неужели, как и до 2010 года, основной темой станет оспаривание кадастрового отчета, которое, помимо сложности экономического спора, несет еще и непредсказуемые последствия в виде массового признания результатов кадастровой оценки недостоверными.

Но нет, уважаемый автор предлагает свой подходвведение понижающего коэффициента для кадастровой стоимости. Нужно отметить, что он говорит об этом уже давно и достаточно убедительно. Более того, опыт последних лет показывает, что опосредованно скидки уже начинают практиковать заказчики кадастровой оценки именно для тех целей, о которых говорится в статье: понижающий коэффициент гарантирует снижение количества оспариваний. И здесь опять выходит на первый план не оценщик, а тот самый заказчик, который, согласно процедуре ГКО, формирует задание и утверждает результаты оценки.

Собственнику объекта оценки и иным заинтересованным лицам важно уплачивать экономически обоснованные налоги и иные платежи. При этом обращаясь в комиссию или суд, они невольно обрушивают бюджеты, сформированные на базе ожиданий от ГКО. Но не собственник объекта оценки придумал процедуру, при которой телега стоит впереди лошади, – оспаривание возможно после внесения в ГКН, а то и после утверждения бюджета. Уважаемый автор предлагает устранить этот нонсенс, установив период для оспаривания, только по истечении которого данные о размере кадастровой стоимости вносятся в кадастр. И, надо полагать, за пределами этого срока оспаривание возможно только в судебном порядке и только в единичных случаях.

Не могу не упомянуть, что Сергей Викторович в вопросах кадастровой стоимости всегда выступает с позиции государственника. И это наглядно опровергает распространенные утверждения о «порочности» независимой оценки. В конечном итоге и налог, рассчитываемый от кадастровой стоимости, и другой платеж, исчисляемый от оной, всегда имеют вторую составляющую – ставку, определенную органом исполнительной власти или местного самоуправления. Установление справедливых, экономически обоснованных ставок – это прямая обязанность государства, а дело независимого оценщика – как можно более точно определить кадастровую либо рыночную стоимость. И в этом тоже ключ к решению проблемы.

Надеюсь, что такие профессионалы, как С.В. Грибовский, смогут направить свои обширные знания и солидный опыт на создание простых и понятных стандартов и методик кадастровой оценки. Пожелаем им успехов!



НА ЗЛОБУ

ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Сергей Грибовский. Почему с кадастровой оценкой все так плохо и что нужно делать?

НЕ КОРЫСТИ РАДИ

На мой взгляд, с организационной точки зрения нужно сделать следующее.

Государственную кадастровую оценку по регионам сделать государственным делом на постоянной основе, как во многих странах мира. Пусть этим занимаются профессиональные государственные оценщикиматематики. Учитывая, какие деньги были потрачены на кадастровую оценку, это будет в несколько раз дешевле, а также позволит вывести из-под удара институт независимой оценки. Ориентируясь на опыт Санкт-Петербурга, считаю, что качество такой оценки будет гораздо выше.

Вывести кадастровую оценку из закона об оценочной деятельности и переписать стандарт по кадастровой оценке. Определить ее, например, на базе рыночной стоимости при существующем использовании и ввести понижающий коэффициент, характеризующий ее точность.

Дать право налогоплательщику оспорить кадастровую стоимость методом индивидуальной оценки, обратившись к независимому оценщику. Но при этом получаемый результат должен быть без понижающего

коэффициента, так как принято считать, что индивидуальная оценка – более точный инструмент измерения стоимости.

Признавая, что методом индивидуальной оценки можно уточнить кадастровую оценку, дать право налогоплательщику оспорить ее до, а не после внесения в государственный кадастр недвижимости. Это важно, так как позволит государству так сформировать налоговые ставки, чтобы обеспечить формирование требуемого бюджета по налогам. Как вариант, можно не ограничивать время оспаривания, но в этом случае следует предусмотреть компенсацию возможных потерь при оспаривании результатов кадастровой оценки за счет соответствующего увеличения налоговых ставок заранее, еще на этапе их утверждения региональными законодательными органами власти.

Все, о чем я пишу и что предлагаю, – не корысти ради (я являюсь одним из руководителей государственного предприятия). Это необходимо для создания правильной конкурентной системы налогообложения, гарантирующей соблюдение бюджетных интересов государства и позволяющей независимым оценщикам за счет индивидуальной оценки помогать государству (уточнять результаты грубой массовой оценки) и зарабатывать при этом. •





КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Андрей Северин, оценщик, заместитель начальника отдела оценки, «ЭКСПЕРТ СЕРВИС ПЛЮС»



Проблема оценки в кризис в том, что при резком падении спроса на коммерческую недвижимость продавцы не снижают цены. Это фактически приводит к остановке сделок купли-продажи. Формально при резком падении спроса продавцы должны снижать цены на свои активы.



Вопрос, ждет ли Россию кризис в 2015 году, давно уже стал риторическим. Рассмотрим, что уже случилось в экономике и как произошедшие изменения отразятся на рынке недвижимости в ближайшем будущем. В основу оценки возьмем поведение участников рынка во время кризиса 2008–2009 годов.

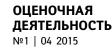
В УСЛОВИЯХ НЕРАБОТАЮЩИХ ПРАВИЛ КЛАССИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ

Многие экономисты говорят о том, что в России начался и будет какое то время продолжаться период кризиса. Различия во мнениях заключаются лишь в степени прогнозов, которые, в свою очередь, зависят по большей части от политических взглядов эксперта. Кто-то говорит о том, что нас ждет новый 1998 год, кто-то возвещает о начале новой эры с перестройкой экономики и стремительным ростом в конце 2015 года. Воздержимся от прогнозов, поскольку в текущей ситуации это уже просто гадание.

Проблема оценки в кризис в том, что приходится работать в условиях неработающих правил классической оценки. Даже в хорошие для российской экономики годы из обязательных трех подходов корректным был один или два, третий если и применялся, то для галочки. Традиционно в оценке основное влияние уделяется методам расчета, при этом о закрытости, несовершенстве информации не сказал только ленивый.

Мы рассматриваем проблему закрытости информации как некое фоновое зло, которое можно устранить разве что на уровне институциональных перемен. Я лично придерживаюсь мнения, что повышение точности в оценке определяет не столько усложнение формул, сколько получение качественной информации. Соответственно, наиболее правильным и оптимальным будет использование сравнительного подхода.

Проблема оценки сравнительным подходом в кризис в том, что при резком падении спроса на коммерческую недвижимость продавцы не снижают цены. Это фактически приводит к остановке сделок купли-продажи. Формально при резком падении спроса продавцы должны снижать цены на свои активы. В действительности же собственники в 2008–2009 годах уходили на рынок аренды (или самостоятельно вели бизнес), предпочитая получать пусть даже сниженный доход, но не продавать актив по цене ниже желаемой суммы. С другой стороны, в идеале основная задача оценщика состоит в том, чтобы определить сумму, за которую актив может быть продан. Соответственно, в рамках сравнительного подхода мы находим некую равновесную величину, которая бы устроила и продавца, и покупателя. Однако в кризис продавцы не всегда готовы снижать цену до уровня, на котором могла бы произойти сделка. В этом и состоит основное различие в сущности скидки на торг. Если на активном рынке это величина, демонстрирующая разницу между ценой сделки и первым предложением, то во время кризиса это скорее виртуальная граница между покупательской способностью и желаниями продавца.



СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ НА ЗЛОБУ ДНЯ

РЕЧЬ

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Андрей Северин. О скидках на торг в условиях кризиса

АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

Российские реалии таковы, что информация о подавляющей части сделок, происходящих с недвижимостью, простому оценщику недоступна. Даже если он знает о тех или иных сделках с недвижимостью, главным образом об их ценах, то использовать эту информацию без замечаний о ее достоверности весьма проблематично. Таким образом, основная часть аналогов, используемых в отчетах, представляет собой цены предложений, которые впоследствии корректируются за счет скидки на торг. На текущий момент определение скидки на торг в отчетах опирается по большей части на данные «Справочника оценщика недвижимости». Его суть проста: это опрос оценщиков на предмет их видения корректировок. Учитывая, что в наших реалиях основная масса оценщиков далека от сведений о сделках, все понимают, что мы просто подтверждаем собственные представления авторитетным изданием. Если брать скидки, указанные в справочнике 2014 года, то даже для неактивных рынков расширенные скидки на торг находятся в комфортном диапазоне 12-19% для большинства активов. Безусловно, такие скидки вполне удовлетворят продавцов в кризис, но вряд ли устроят покупателей. Что же делать?

Необходимо попробовать посмотреть на проблему с другой стороны. Если мы не располагаем данными о фактических сделках, то стоит проанализировать поведение участников рынка, чтобы понять, как образуется скидка на торг и из чего она складывается. Но прежде всего стоит определиться с тем, откуда она, собственно, берется, иначе говоря, понять, что представляет собой дельта между ценой предложения и сделки. С объектами, которые продаются и покупаются более-менее систематически, как, например, квартиры экономкласса, все приблизительно ясно. Скидка на торг в данном случае является фактически обычаем делового оборота, и ее зачастую уже видно в цене предложения. Если квартира продается по цене 1220000, то можно задуматься о том, что продавец уже накинул в стоимость лишние 20 тысяч, чтобы в переговорном бою сдать с чистой совестью этот рубеж. А что делать, если мы имеем дело с неким нетиповым активом? Причем даже простая производственная база может свободно продаваться годами при вполне среднерыночной стоимости.

Основную информацию на практике мы получаем в ходе телефонных переговоров с авторами объявлений. Поэтому для того, чтобы собственник (или его представитель) дал максимум информации, нужно правильно построить диалог. В первую очередь, необходимо создать у продавца правильное впечатление. Так, после опубликования объявления ему звонят несколько групп людей. Условно разделим их на три части: посредники, праздно интересующиеся (в том числе оценщики), потенциальные покупатели.

Естественно, наибольший интерес для продавцов представляет третья и изредка первая группы, а вот демонстрировать, что вы относитесь ко второй категории, крайне нежелательно. Дело в том, что модели поведения человека, который реально хочет купить объект, и того, кто просто собирает информацию для отчета, принципиально отличаются. В первом случае покупатель хочет знать, насколько объект подходит под его нужды, во втором оценщик пытается вытянуть информацию обо всех возможных характеристиках. Поэтому перед звонком продавцу сформулируйте для себя, какой объект хотите купить, тем более что он уже есть – это ваш объект оценки. Плюс вы точно должны знать, какой сферой бизнеса занимаетесь, – желательно выбирать те области, для которых требования к помещениям минимальны, естественно, с учетом характеристик аналогов. Необходимо стараться придумать помещение максимально похожим на аналог, информацию о котором вы хотите узнать. В противном случае собственник может грустно сказать, что оно вам не подходит, и отказаться давать другую информацию.

ПОГОВОРИМ О ЦЕНЕ

Сценарий разговора – это тема для отдельной статьи, но поскольку в данном случае мы пытаемся разобраться со скидкой на торг, подробно на этом этапе останавливаться не стоит. Допустим, что основную информацию об аналоге вы выяснили и он вам подходит. Теперь стоит переходить к цене. Вне зависимости от того, написана она в объявлении или нет, нам нужно акцентировать на ней внимание. Если цена



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Андрей Северин. О скидках на торг в условиях кризиса

не указана, то прямо спрашиваем, сколько за объект планирует выручить продавец. Можно столкнуться с возражением: многим знакома ситуация, когда на вопрос о цене вам предлагают встретиться. Увы, это нас не устраивает. В данном случае нужно делать акцент на принципиальном знании цены. Основной лейтмотив разговора: «Так, может, нам и встречаться нет смысла, если у меня таких денег нет?» Нужно понимать, что на дворе кризис и с деньгами у всех плохо. Самое важное – плохо и у вашего собеседника на проводе, а значит, в вас он очень заинтересован. Поэтому ваша озабоченность ценой вполне понятна. В разговоре стоит уточнить, что вам нужно хотя бы предварительное ее понимание, чтобы снять внутреннее возражение продавца – боязнь отпугнуть потенциального покупателя слишком высокой ценой или назвать слишком низкую. Если вы дадите ему понять, что готовы торговаться, это позволит собственнику назвать цену предложения.

Второй акцент в разговоре – это то, что вы очень занятой человек и встречаться, не зная цены, позволить себе не можете. Это тоже вполне логично, поскольку вы не посредник, работа которого и состоит в постоянных встречах, а занятой бизнесмен. Более того, вы можете сказать, что находитесь в другом городе (как вариант). Если и в этом случае продавец не хочет говорить, тогда можно попробовать предложить свою стоимость – вы ведь знаете среднерыночные стоимости на аналогичные объекты – и посмотреть на реакцию. В своей практике я встречался всего один раз с человеком, который ни при каких условиях не хотел раскрывать стоимость предложения (здание продавалось в российской глубинке), но из него удалось вытянуть цену путем последовательного внесения своих предложений.

В случае если цена уже указана, не лишним будет спросить, насколько она актуальна. Во-первых, стоимость действительно могла измениться, во-вторых, это позволит вам плавно перейти к следующему этапу разговора. Цену вы узнали. Что делать дальше? Торговаться. Какой самый неудачный способ узнать скидку на торг? Спросить прямо: «Сколько скинете?» В лучшем случае можно получить ответ «Надо разговаривать», а в худшем – «Нисколько» (а каким может быть торг с «интересующимися»?) Дело в том, что если вы покупатель, то располагаете

вполне конкретной суммой денег на покупку объекта. Поскольку мы выясняем скидку на торг, то их, естественно, будет недостаточно. Поэтому когда вам озвучивают цену, то скорбным голосом (это важно) отвечаете, что, к сожалению, у вас несколько меньше. Естественно, продавец в тот же момент спросит, какой именно суммой вы располагаете. Смело озвучивайте цифру на 25-40% ниже цены продавца. Здесь возможны два ответа: либо отказ, либо необходимость «переговорить с собственником/мамой, подумать и перезвонить» (чаще всего). Если собственник отказался, значит диапазон торга будет лежать в промежутке от 20% для малоликвидных активов до той скидки, которую вы озвучили. Конкретное значение стоит выбирать уже самим, опираясь на здравый смысл и ликвидность объекта. Что немаловажно, как уже упомянуто выше, в кризис многие продавцы могут быть не готовы к продаже актива со скидкой в 20-25%. Им проще переждать смутное время в аренде. Однако наша задача как оценщиков состоит не в том, чтобы выдать бесполезную цифру, какой объект оценки никогда не продастся, с обоснованием, что продавцы «не готовы больше скидывать», а дать реальный ценовой ориентир. То есть в кризис скидка на торг – это минимальная граница между покупкой и предложением.

Теперь второй случай. Допустим, ваш собеседник перезванивает и говорит, что согласен на предложенную стоимость. Вы либо можете принять определенную скидку, либо накинуть на нее еще 5 %. Здесь все просто: на ваши условия согласились уже по телефону. Как следствие, при гипотетической встрече вы, обнаружив какие-либо недостатки в объекте (а они есть всегда), вполне можете потребовать дополнительную скидку.

* * *

Предложенный способ определения скидки в большей степени применим к средне- и низколиквидным активам. Если продается магазин площадью 50 кв. м на центральной улице за небольшую стоимость, не стоит ждать, что по телефону собственник согласится на скидку в 25%. С другой стороны, по этой схеме можно сбить цену, если собственник изначально ее завысил (и нередко он это понимает). Конечно, по такому алгоритму мы все равно увидим только тот предел, до которого

ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ЛЮДИ НА ЗЛОБУ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Андрей Северин. О скидках на торг в условиях кризиса

готов опускать цену продавец. Соответствует ли он тому уровню цены, за который готовы покупать инвесторы? Однозначного ответа нет. Придется анализировать рынок, как и всегда при оценке. Но, зная нижний уровень цены, запрашиваемый продавцом, мы явно будем ближе к пониманию сделки, чем если бы применяли некие универсальные скидки ко всем аналогам. Стоит также отметить, что не обязательно в отчете об оценке расписывать весь алгоритм переговоров. Можно просто вернуться к известным обоснованиям со ссылкой на риелторов / участников рынка / аналитические агентства. Зная предел снижения цены продавца, подбор формального обоснования скидки – это уже дело техники.

Комментарий эксперта



Сергей Шиляев.

начальник отдела по работе с залогами, ПАО «Восточный экспресс банк»

ОТЛИЧИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ОТ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

В статье автор пытается рассмотреть проблему оценки сравнительным подходом в период экономического кризиса, а именно проблему применения скидки на торг, которая будет адекватна рыночной ситуации. Всем участникам рынка, и в первую очередь оценщикам, безусловно, эта проблема интересна, и из новой статьи читателям хотелось бы почерпнуть полезную для себя информацию.

По моему мнению, автор не прав в своем утверждении о том, что основная масса оценщиков дальше от сведений о сделках, чем кто бы то ни был. Наоборот, оценщики всегда проявляли интерес к реальным сделкам и их ценам, понимая, что это ценнейшая информация, которая может в будущем оказаться очень полезной. Многие оценщики собирают подобную информацию, получая ее из различных источников.

Автор совершенно справедливо считает, что повышение точности отчетов об оценке - это не совершенствование расчетной математической части, а получение более качественной исходной информации. Проблема своевременности, достоверности и адекватности информации о ценах предложений объектов недвижимости становится в последнее время все более актуальной. Для оценщиков недоступность ценовой информации о подавляющем большинстве сделок с недвижимостью в России это извечная и наиболее существенная проблема, нерешенность ее - коренное отличие российской оценки от зарубежной. Как неоднократно отмечали оценщики, на Западе факты бесплатны, а аналитика всегда за деньги. У нас же в России все наоборот: в сети Интернет можно найти много бесплатной аналитики, а факты, то есть информацию о ценах реальных сделок, найти очень трудно, ее чаще всего держат в секрете. Видится спорным также и утверждение автора о том, что скидка на торг во время кризиса - это скорее виртуальная граница между покупательской способностью и желаниями продавца.

Отдельное внимание следует также уделить и предложенной схеме проведения телефонных переговоров с авторами объявлений. Оценщики очень давно усвоили, что нецелесообразно сообщать авторам объявлений правду о том, что они - оценщики, оценивают подобный объект и выясняют сведения о том, по какой цене продается или был продан тот или иной объект. Как правило, оценщики в разговорах представляются покупателями или посредниками - агентами. Все объекты разные, каждый объект недвижимости уникален, также различна психология каждого продавца или риелтора. Невозможно разработать один рецепт на все случаи жизни при решении данной проблемы.

Попытку осветить эту актуальную и интересную проблему, конечно, следует приветствовать. Однако хотелось бы дополнительно узнать о разнице в принципах построения разговора с собственником объекта и агентом-посредником (риелтором). Всем известно, что риелторы довольно часто не обладают всей полнотой информации об объекте и нередко склонны к его приукрашиванию. Не зная ответа на вопрос, они порой с легкостью дают тот ответ, который, по их мнению, наиболее предпочтителен для потенциального покупателя. Также было бы интересно рассмотреть разницу между жилой, торговой, офисной, производственно-складской недвижимостью, земельными участками в аспекте рассмотрения данной проблемы - скидки на торг. А эта разница может иметь большое значение.

Нельзя не отметить, что полученная таким образом телефонная информация от безликого собеседника имеет невысокую степень достоверности. Весомость такой информации, изложенной в отчете об оценке, будет очень низкой - не будут же оценщики прикладывать к отчету аудиозапись своих телефонных переговоров!

Проблему достоверности ценовой информации для оценщиков следует решать в одном главном направлении: необходимо перенимать положительный опыт наших зарубежных коллег - оценщиков, то есть добиваться открытости для оценщиков информации о ценах реальных сделок с объектами недвижимости на законодательном уровне, на уровне саморегулируемых организаций оценщиков, объединений риелторов и другими возможными способами

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ

ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

3AKOH И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Вопросы экспертам



Дмитрий Кузьмин, директор, Агентство Оценки «Люди Дела»

Работа оценщика в кризис особо не отличается от работы в период стабильного развития экономики. Хотя в кризис,

безусловно, смещаются акценты работ: предприятия начинают экономить на оценочных работах, спрос со стороны физических лиц тоже падает, но при этом увеличивается количество заказов, связанных с выходом участников, акционеров, с разделением бизнеса или его банкротством. В связи с этим очень перспективным выглядит рынок оценки имущества физических лиц при процедурах банкротства, которые начнут действовать с 1 июля 2015 года.

стоимость в кризис?

Вопрос Как оценивать

ливает снижение ликвидности имущества.

• Скидки на торг: следует отметить увеличение скидок на уторговывание по причине отсутствия на рынке достаточного спроса. Продавцы готовы вести переговоры и идти навстречу покупателю путем предоставления рассрочек по оплате и дополнительных скидок. Таким образом, вопрос определения скидки к запрашиваемой цене требует глубокой проработки и детального исследования сегмента рынка, к которому принадлежит оце-

ниваемое имущество. Отдельно хотелось бы обратить

внимание на тенденцию к увеличению возможности торга

Период экспозиции объектов: как правило, кризисные явления

дается увеличение сроков экспозиции объектов, что обуслав-

сопряжены со снижением деловой активности, уменьшением объемов кредитования и общего количества сделок. Как следствие, наблю-

• Ставки капитализации: в кризис отмечается тенденция увеличения рисков и сроков экспозиции, что, как следствие, приводит к росту ставок капитализации.

на первичном рынке.

• Подходы к оценке: реализация каждого из подходов требует детальной проработки и изучения факторов, первостепенно влияющих на стоимость. Так, при применении сравнительного подхода, реализуемого на основе анализа цен предложений объектов, аналогичных оцениваемым, нужно принимать во внимание то, что обозначенная собственником цена, как правило, не является окончательной. В процессе переговоров продавцы готовы идти на уступки и снижать стоимость, особенно если объект уже длительное время экспонируется

Елена Некрасова,

руководитель проектов практики «Оценка», консалтинговая группа «НЭО Центр»

При проведении оценки имущества в условиях экономической нестабильности следует обращать внимание на ряд факторов, которые существенным образом могут повлиять на результат определения рыночной

стоимости объектов.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ Л ДНЯ Г

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Вопросы экспертам

на рынке. Важным является и тот факт, что ожидания собственников по стоимости в большинстве случаев являются завышенными. При этом цены фактических сделок на 20–30% могут быть ниже цен предложений. Среди особенностей доходного подхода можно выделить снижение арендных ставок, фиксирование валютных ставок в рублях, увеличение вакантных площадей, изменение эксплуатационных расходов. Применение затратного подхода, который в большей степени отражает стоимость создания объекта и в меньшей степени способен фиксировать рыночные изменения, требует отдельного исследования на предмет наличия экономического обесценивания. При согласовании результатов оценки рекомендуется свести к минимуму влияние затратного подхода на итоговый результат.

Как мы видим, в основе обозначенных особенностей находится степень ликвидности имущества, которая является наиболее существенным фактором влияния на его стоимость.

Анна Бакулина,

к. э. н., доцент кафедры «Оценка и управление собственностью», Финансовый университет при Правительстве РФ

Для ответа на вопрос об адекватности и справедливости использования подходов к оценке рыночной стоимости в условиях кри-

зиса и неопределенности нужно исходить из определения рыночной стоимости, которое отражено в федеральном законе. Рассматривая объективно сложившиеся условия, можно сделать вывод о невозможности расчета рыночной стоимости как таковой, потому что текущие условия не соответствуют условиям, при которых существует рыночная стоимость.

Во-первых, продавец и покупатель действуют, исходя из различных соображений о формировании стоимости сделки. Продавец в условиях

падения курса национальной валюты стремится продать актив по цене, которая бы больше соответствовала тому уровню доходности, который бы он получил, если бы курс валюты оставался стабильным. Такие соображения рациональны с точки зрения продавца, таким образом, с его стороны повышение стоимости актива оправданно и разумно. С точки зрения покупателя такая стоимость будет неоправданно завышенной, так как он ожидает снижения цен на активы, от которых, по его мнению, собственник будет избавляться. Фактически, с точки зрения покупателя, мы имеем дело с оценкой, скорее всего, ликвидационной стоимости. Другими словами, в кризис самое сложное – определить адекватную цену, потому что

один продает в ожидании, что актив сильно подешевел в валюте и поэтому можно поставить цену выше, а другой ждет падения цен, когда на рынок выйдут активы разоренных банками

собственников. Отсюда вывод, что и в кризис лаг между двумя этими ожиданиями наибольший. В связи с этим предлагается уйти от термина «рыночная стоимость», перейдя, например, к «инвестиционной стоимости» или «ликвидационной стоимости».

В условиях экономических санкций, которые применяются сегодня в отношении России (хотя сейчас уже есть понимание того, что кризис был неизбежен и без применяемых к России санкций), и нестабильности курса валюты оптимальным будет являться пересмотр условий государственных контрактов и договоров на оказание услуг/выполнение работ по оценке рыноч-

ной стоимости в части ежеквартальной актуализации отчетов об оценке, поскольку государству необходима адаптированная под экономическую ситуацию стоимость. Включение в условия контракта ежеквартальной актуализации со стороны оценщика сделает политику государства более гибкой. Именно гибкость, которую должны проявлять все участники рынка, нужна в кризис. Государство не должно быть скалой, а бизнес не должен быть волнами, которые бьются о скалу.

Для целей исчисления налога на недвижимость и взимания арендной платы за пользование земельными участками государство

Вопрос
Как оценивать
стоимость
в кризис?

НА ЗЛОБУ

Вопрос

Как оценивать

стоимость

в кризис?

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ НА 3 РЕЧЬ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Вопросы экспертам

проводит кадастровую оценку объектов недвижимости, являясь заказчиком услуг по оценке. В некоторых случаях нетактично проведенная кадастровая оценка, когда стоимость услуг по оценке одного объекта обошлась примерно от 1 до 50 руб., заставляет субъектов рынка недвижимости тратить в несколько раз больше, чтобы провести дополнительное исследование, оспорить предыдущую стоимость и найти новую. Отсюда бессмысленная трата денежных средств со стороны государства и потеря денежных средств для экономики страны в целом. В связи с этим не стоит ли заду-

маться о следующем: для целей налогообложения недвижимости законодательно закрепить минимальную стоимость объектов недвижимости без учета улучшений. А владельцы бизнеса, увеличившие стоимость предприятия, тем самым повышают налогооблагаемую базу и вынуждены в случае переоценки платить больше, чем в отношении объектов без улучшений (свободный от застройки земельный участок, квартира без отделки и т. п.). В связи с этим и встает вопрос об использовании минимальной стоимости для целей налогообложения, которую никто не будет опротестовывать. Достаточно легко перейти

к разработке методики массовой оценки, учитывающей определение минимальной стоимости объекта недвижимости. А государство свои доходы будет регулировать ставкой налога на недвижимость, а не результатами стоимостной кадастровой оценки.

18 лет накопленных знаний

Новые подходы к профессиональному

обучению





Наши программы обучения предназначены для:

- Оценщико
- Арбитражных управляющих
- Специалистов в области закупок в рамках ФКС
- Руководителей и специалистов саморегулируемых организаций

Наши лекторы

- Профессионалы и практики крупнейших корпораций
- Представители государственных органов власти
- Преподаватели Финансового университета при Правительстве РФ и других ведущих ВУЗов страны

Наши возможности

Разработка программ корпоративного обучения сотрудников Вашей компании с учетом конкретных задач, а также специфики деятельности и позиционирования на рынке.

Наши преимущества и гордость

- Индивидуальный подход к каждому слушателю!
- Обучение без отрыва от работы.
- Гарантированное применение полученных знаний, навыков и умений на практике.

www.learnof.me

тел./факс: +7 (495) 604-41-72 123007, г. Москва, Хорошевское шоссе, д. 32A

КЛАМА

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

НА ЗЛОБУ ПРЯМАЯ ДНЯ

ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Вопросы экспертам



Дмитрий Кузьмин, директор, Агентство Оценки «Люди Дела»

Поскольку в нашей деятельности мы уже давно пытаемся применять совместно с федеральными стандартами международные стандарты оценки, то наши отчеты не сильно изменились. В целом мы

РЕЧЬ

поддерживаем стремление российского государства интегрироваться в мировую экономику, о чем свидетельствует постоянная работа по сближению российских и международных стандартов в области бухгалтерского учета, аудита, оценки. Надеемся, что это позволит нашим предприятиям стать более конкурентоспособными на мировом рынке.

Юлия Белогорцева, руководитель отдела оценки, АКГ «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI)



Новые ФСО № 7 касаются оценки недвижимости и детализируют положения ранее принятых федеральных стандартов. С принятием ФСО № 7 оценщикам понадобилось внести ряд изменений

в отчеты. При указании информации об осмотре объекта оценки можно указывать, что объект не осматривался или осматривался не самим оценщиком, а его представителем, проводить осмотр можно не строго на дату оценки, а в период, возможно близкий к ней. В задании на оценку появился новый пункт – «Состав объекта оценки». Если объект оценки включает в себя несколько частей, в данный пункт необходимо включить описание каждой части объекта оценки.

Изменения коснулись также и раздела «Анализ рынка». ФСО № 7 устанавливают последовательность и содержание этого раздела. Он стал теперь более информативным и полным. При анализе наиболее эффективного использования варианты альтернативного использования объекта оценки ограничиваются по объемно-планировочным и конструктивным решениям, для земельных участков – имеющимися на них объектами капитального строительства.

В сравнительном подходе стали детализированными критерии выбора объектов-аналогов, в результате чего в расчетах оценщики используют аналоги, которые сопоставимы с объектом оценки по основным ценообразующим факторам. В затратном подходе новые стандарты легализуют отказ от применения затратного подхода при оценке встро-

енных помещений. В разделе «Согласование результатов оценки» необходимо указывать границы интервала, в котором нахо-

дится итоговый результат стоимости. Интервал стоимости объекта оценки можно не приводить, если в задании на оценку есть пункт о том, что оценщик определяет стоимость без его указания.

Арина Хасанова, руководитель проектов практики «Оценка», консалтинговая группа «НЭО Центр»



Безусловно, не отметить изменение контента отчетов об оценке после вступления в силу ФСО № 7 невозможно. Так, данные изменения затронули:

- терминологию, которая должна использоваться при формулировании объекта оценки в задании на оценку;
- процесс осмотра объекта оценки: в случае невозможности проведения осмотра обязательно указание причины;
- допущения при отсутствии правоустанавливающих и правоподтверждающих документов в части имущественных прав, ограничений и уровня загрязненности;

Вопрос

Как изменились

отчеты об оценке недвижимости

с вступлением

в силу ФСО №7?

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA

КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ ЛЮДИ ДНЯ ГОВОРЯТ ЕСТЬ мнение взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Вопросы экспертам

- увеличение объема задания на оценку в части описания состава объекта оценки с указанием сведений, достаточных для идентификации каждой из его частей (при наличии); характеристик объекта оценки или ссылки на документы, содержащие такие характеристики; объема прав и ограничений (обременений) этих прав, в т. ч. в отношении каждой из частей;
- анализ рынка: выработаны единая структура и последовательность изложения информации в анализе рынка, с указанием существенной информации, в частности, для конечного пользователя отчета об оценке;
- анализ НЭИ: изменены формулировки критериев данного анализа и конкретизированы границы анализа в зависимости от типа недвижимого имущества;
- реализацию подходов к оценке: конкретизирован алгоритм расчетов в рамках подходов, задана область применения подходов, в частности, для таких объектов, как гостиницы, рестораны, АЗС;
- недвижимости • согласования результатов: при недостаточности рыночных данных, необходимых для с вступлением реализации какого-либо из подходов к оценке в силу ФСО №7? недвижимости, в рамках выбранного подхода на основе имеющихся данных указываются ориентировочные значения оцениваемой величины, которые не учитываются при итоговом согласовании, а также приводится суждение оценщика о возможных границах интервала, в котором может находиться рыночная стоимость.

И, подведя итог, хочется сказать, что качество отчетов об оценке в части полноты информации об объекте оценки, методики качества и достоверности используемых при оценке материалов должно повыситься с вступлением в силу ФСО № 7. Но при этом важно отметить, что на текущий момент из-за отсутствия единой трактовки отдельных статей ФСО № 7 содержание отчетов об оценке у различных оценщиков может отличаться, и отличаться существенно.

Николай Баринов, FRICS; директор по научно-методической работе, ООО «ИнКО», член РГ по разработке ФСО № 7

Хотел бы сказать, что я удовлетворен в целом результатами коллективной работы над стандартом в сложившихся условиях. Дальнейшее его совершенствование вижу в рамках единого свода ФСО, разработки которого давно требует (но все никак не получит) наша жизнь. В отчетах об оценке можно ждать изменений раздела «Объект оценки», так как теперь оцениваемой недвижимостью в большинстве случаев выступают недвижимые

> вещи (с учетом связанных с ними имущественных прав). Также упростится описание расчетов рыночной арендной платы, убытков и других расчетных величин, подлежащих определению в отчете.

Как изменились Надеюсь на существенное изменение (пусть не сразу) раздела «Анализ рынка», важнейшего для отчеты об оценке понимания выполненной оценки. Жду сокращения по форме (числа страниц) и обогащения по смыслу – собственно анализа влияния ситуации на рынок и более осмысленных формулировок при проведении анализа наиболее эффективного использования. Рад, что в стандарте закреплен регрессионный анализ как равноправный метод сравнительного подхода к индивидуальной оценке, признаваемый в мировой практике, в том числе судебной. Дело за обеспечением корректного его использования оценщиками.

> Также ожидаю уменьшения вариабельности результатов сравнительного подхода за счет ограничения возможности «направленного» отбора аналогов. Жду более широкого применения ориентировочных оценок по процедуре п. 29 ФСО № 7 вместо вычурных отказов от применения подходов к оценке при наличии, но недостаточном объеме рыночных данных. Наконец, надеюсь на постепенное освоение и отражение оценщиками в отчетах важнейшего понятия неопределенности оценки и корректное применение ее результатов потребителями.

Вопрос

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Вопросы экспертам

Анна Лукина, начальник отдела оценки имущества, ООО «Территориальное агентство оценки», Самара

При первом беглом прочтении нового стандарта по оценке недвижимости складывается впечатление, что ничего примечательного в нем нет и он закрепляет

прописные истины. Однако при более детальном изучении документа можно найти много новых моментов для отражения в отчете об оценке.

Стандарт по оценке недвижимости закрепляет в качестве вида объекта недвижимости «объект капитального строительства» (п. 4). Ранее данный термин использовался только в рамках государственной кадастровой оценки. Также этот термин заменяет понятие «улучшения» в рамках расчетов затратным подходом. Таким образом, при расчете затратным подходом оценщик теперь определяет стоимость прав на земельный участок и стоимость объектов капитального строительства (п. 24 г). Теперь по стандарту при расчете стоимости объектов капитального строительства необходимо по отдельности произвести расчет затрат на создание ОКСов и прибыли предпринимателя, а не, как практиковалось ранее, учитывать прибыль предпринимателя в величине затрат на воспроизводство/замещение (п. 24 г). Стоит отметить, что в документе появилась рекомендация для отказа от затратного подхода при оценке частей объектов капитального строительства, то есть жилых и нежилых помещений (п. 24 а).

В рамках сравнительного подхода появилась процедура выбора объектов-аналогов. В отчете необходимо описать объем доступных оценщику рыночных данных об объектах-аналогах и правила их отбора для проведения расчетов, в случае использования в расчетах лишь части доступных оценщику объектов-аналогов необходимо это обосновать (п. 22 в). То есть в отчете должны быть приведены масштабы исследования по поиску

объектов-аналогов, а также причины, по которым те или иные доступные аналоги не использованы в расчетах. Также в рамках сравнительного подхода закреплена возможность использования оценщиком методов регрессионного анализа, а также возможность сочетания различных методов (количественных и качественных) (п. 22 д). В стандарте приведен перечень типовых элементов сравнения, однако он носит рекомендательный характер и может корректироваться оценщиком по своему усмотрению в зависимости от вида объекта (п. 22 е).

В доходном подходе определена возможность использования для специализированной недвижимости информации об операционной деятельности этого бизнеса с последующим выделением из стоимо-

сти компонентов, не относящихся к недвижимости (п. 23 з).

Данный вариант применим для автозаправочных станций, гостиниц, кинотеатров и т.д., однако предпочтительно все же использовать в качестве источника дохода данные по аренде самой недвижимости (п. 23 ж).

Ряд изменений внесен в задание на оценку в дополнение к ФСО № 1, п. 17: в задании должна содержаться информация о составе объекта оценки с указанием сведений, достаточных для идентификации каждой из его частей, характеристики объекта оценки и его частей (п. 8). То есть при оценке имущественных комплексов или совокупности объектов необходимо четкое указание на каждый объект (наименование по свидетельству, площадь/протяженность, инвентарный номер, кадастровый номер и т.д.), в том числе земельные участки.

В разделе «Анализ рынка» по новому стандарту необходимо определить и обосновать сегмент рынка, к которому принадлежит оцениваемый объект (п. 11 б).

Нововведения коснулись также процесса согласования результата оценки. Оценщик в процессе согласования должен проанализировать достоинства и недостатки подходов, объяснить расхождение промежуточных результатов и определить итоговый результат оценки недвижимости (п. 28). Помимо этого имеется еще один неоднозначный пункт

Вопрос

Как изменились

отчеты об оценке

недвижимости

с вступлением

в силу ФСО №7?

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ НА ЗЛОБУ ДНЯ

РЕЧЬ

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Вопросы экспертам

в стандартах – при недостаточности рыночных данных рекомендуется указать ориентировочные значения оцениваемой величины, которые не учитываются в итоговом согласовании. Каким образом осуществлять это на практике, а главное, зачем, для меня пока остается загадкой (п. 29).

Самым неожиданным для меня пунктом оказался последний – при проведении процедуры согласования оценщик приводит свое суждение о возможных границах интервала, в котором, по его мнению, может находиться эта стоимость (п. 30). На мой взгляд, за оценкой обращаются преимущественно в случаях, когда необходимо установление точного значения стоимости. Для кого и для каких целей может потребоваться интервал стоимости имущества, непонятно. Однако стандарт написан, и требуется исполнение данного пункта. К тому же ремарка «если в задании не указано иное» дает возможность указать о необходимости точного, а не интервального значения стоимости в отчете. Как изменились

Ярослав Щетинин, первый заместитель генерального директора, ООО «СТК»; член рабочей группы по совершенствованию

> законодательства в области оценочной деятельности, Государственная Дума

С конца сентября 2014 года приказом Минэкономразвития России утвержден очередной Федеральный стандарт оценки «Оценка недвижимости» (ФСО № 7). Содержание его в части применимости

на практике до сих пор вызывает дискуссии. С трибуны Третьего Всероссийского оценочного форума в ноябре 2014 года представитель разработчика, авторского коллектива откровенно признал, что документ сырой и требует доработки. Была названа и причина – отсутствие фактически работающих над документом специалистов-профессионалов в составе рабочей группы. Причем реально работают два-три человека, остальные лишь числятся. Прозвучал и призыв к профессионалам рынка активнее включаться в работу над совершенствованием стандарта. По наивности откликнувшись на данный призыв с трибуны форума, я по горячим следам написал электронное письмо на имя этого представителя с предложением использовать мои знания и почти четвертьвековой опыт в оценке. Но не только не был приглашен на «кастинг», но даже не удостоился ответа. Безусловно, не стоит верить всему, что звучит с той или иной трибуны, но, оказывается, даже элементарная вежливость или деловая этика не входят в число добродетелей моего адресата.

«Сырость» стандарта местами настолько очевидна, что просто диву даешься. Например, раздел VI «Анализ наиболее эффективного использования» (АНЭИ). Непонятно, как оценщику учитывать условие «максимизации продуктивности (соответствие максимальной стоимости)» в процессе оценки квартиры, если та приобретается в качестве единственного жилья для целей проживания.

Оставим в стороне сам факт абсурдности АНЭИ при оценке, например, квартир в многоквартирном доме, долей квартиры или машино-мест. ФСО № 7 не предусматривает возможности для оценщика исключить эту итерацию из расчетов рыночной стоимости. Пункт 12 декларирует, что этот анализ «лежит в основе оценок рыночной стоимости недвижимости». Пункт 15 требует рассматривать объекты недвижимости

с позиций наибольшей прибыльности от их использования, на которую якобы ориентируются покупатели и продавцы. Но если семья покупает квартиру (летний загородный домик) для собственного проживания или машино-место, то «прибыльность использования» волнует ее далеко не в первую очередь. У семьи иная мотивация, которая очевидно не укладывается в модель АНЭИ.

В свою очередь, глава V «Анализ рынка» в числе прочих требует от оценщика учета таких ключевых рыночных факторов, как мотивация покупателей и продавцов. Если при оценке жилья, приобретаемого для проживания, следовать букве и духу ФСО № 7, то рыночную стоимость

Вопрос

отчеты об оценке

недвижимости

с вступлением

в силу ФСО № 7?

UD

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Вопросы экспертам

определить невозможно. Поскольку в основе оценок рыночной стоимости недвижимости лежит именно АНЭИ, то без него она таковой считаться не может по определению. Мотивация покупателей одна – купить и жить семьей. Но модель АНЭИ в процессе оценки должна быть иная: максимизация прибыли от сдачи в аренду для соблюдения условия максимизации продуктивности, соответствующей наибольшей стоимости квартиры.

На сегодняшний день существует огромный рынок объектов недвижимости с нерыночной (с позиций ФСО № 7) мотивацией покупателей при совершении сделок – квартиры, доли в них, загородное жилье, гаражи, места под стоянку и т. п. Например, в феврале 2015 года в Москве зарегистрировано 10 637 переходов прав собственности на жилье на вторичном рынке. Это реальный рынок, игнорировать который оценщик не вправе. Да вот только АНЭИ тут не позволяет рассчитанную стоимость считать рыночной. Рынок есть, но рыночной стоимости по ФСО № 7 нет.

Людмила Данилина, директор ООО «Служба оценки», Челябинск

Новый стандарт ФСО под счастливым номером 7 «Оценка недвижимости» (ФСО № 7), принятый 25 сентября 2014 года, вносит ряд корректив, которые необходимо учитывать и включать в отчеты даль об оценке по контрактам на оценку недвижимости. Все самое интересное, по законам жанра, преподно- «лучше медений преподно-

сится «под занавес», с этого и стоит начать.

Пункт 30 настоящего стандарта вводит новое требование: после проведения процедуры согласования итоговых результатов оценки нужно теперь приводить свое суждение о возможных границах интервала, в которых, по мнению оценщика, может находиться эта стоимость, если в задании не указано иное. И здесь существуют два пути:

- дополнить в техническом задании на оценку пункт «Вид определяемой стоимости» следующей фразой: «Рыночная и ликвидационная стоимость объекта оценки (без указания вероятного интервала, в котором эта стоимость может находиться)»;
- дополнить отчет новым разделом, содержащим указание возможных границ интервала, в которых может находиться эта стоимость.

По этому поводу написана хорошая статья Ильина М.О. и Лебединского В.И. «Практические рекомендации по определению возможных границ интервала итоговой стоимости», которая находится на сайте СРО «ЭС». В статье доступно и подробно описан анализ нормативно-правовой базы и указаны преимущества от вве-

дения данного новшества, а также обоснованы некоторые примеры диапазонов, в которых может лежать стои-

мость объекта оценки, базой для которых послужили многочисленные отчеты оценщиков, получивших положительные экспертные заключения.

Также впервые в стандарте ФСО № 7 звучит требование к осмотру оценки либо необходимость обоснования причин, по которым осмотр объекта оценки проведен не был, и связанных с этим допущений и ограничений. Большое внимание в стандарте также отводится анализу рынка и наиболее эффективному использованию объекта. Возникает потребность более детального анализа рынка, его сегментации, указания емкости рынка и объема доступной информации для

дальнейшего отсеивания и проведения расчета. Для неразвитых рынков при отборе аналогов стоит руководствоваться принципом «лучше меньше, да лучше».

Стандарт предписывает отказываться от расчета затратным подходом при оценке встроенно-пристроенных помещений (будь то жилые или нежилые). Наряду с другими методами упоминаются как вполне возможные для применения метод экспертных оценок и метод регрессионного анализа, что не может не радовать их сторонников. О

Вопрос

Как изменились

отчеты об оценке

недвижимости

с вступлением

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ

ЕСТЬ МНЕНИЕ

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Михаил Войлошников, д. т. н., профессор, член Международного общества оценщиков (США)



Формальные изменения в экономике при оценке доходным подходом влияют на исходный показатель — чистый операционный доход или прибыль, а изменение макроэкономических показателей учитывается при дисконтировании и капитализации.



Оценка стоимости в кризисный период

Для оценки актива требуется непротиворечивый учет как макроэкономических показателей, которые, в частности, могут говорить об изменившихся рисках, так и формальных изменений, например стоимости денег. С формальной стороны, нужно либо вносить поправку к общему результату, что неточно соответствует ФСО, т. к. требуется итоговая оценка актива каждым подходом, либо вносить согласованные поправки к оценке каждым из подходов.

Нужны практические рекомендации для оценки в условиях экономического кризиса, которые могли бы применять оценщики для учета влияния формальных и макроэкономических факторов на стоимость оцениваемых активов. Упоминаемые макроэкономические условия зависят от рыночных сегментов, и, например, изменение стоимости товаров по понятным причинам может отличаться от изменения стоимости активов, в том числе ввиду различной волатильности на сегментах рынка, когда равновесная цена может отставать от изменений спроса и предложения на активы, в то время как при изменении этих показателей на рынке потребительских товаров равновесная цена устанавливается быстрее. Поправки к стоимости для оценки каждым из подходов могли бы определяться по отношению к докризисным условиям; для этого среди экспертов требуется

некоторое согласие по вопросу о том, какие экономические условия считать докризисными.

Не претендуя на единственность точки зрения, можно предложить считать докризисными показатели из числа: стоимость нефти 110 долларов за баррель; валютный курс 32 руб./долл. США; инфляция 6,5% в год (годовой темп прироста индекса потребительских цен в 2013 году). Соответственно, в практической работе экспертами могут использоваться те или иные уточнения указанных показателей или дополнение их числа. Что касается инфляции в условиях экономического кризиса и ее изменения, то, по-видимому, повышение в 2014 году стоимости, оцениваемой в рублях, на 11,4% в большей степени характерно для потребительских товаров и недостаточно отражает изменение стоимости активов, которые обычно являются предметом экспертной оценки.

Формальные изменения в экономике при оценке доходным подходом влияют на исходный показатель – чистый операционный доход или прибыль, а изменение макроэкономических показателей, возникающее в условиях кризиса, учитывается при дисконтировании и капитализации. Тем самым возможна суперпозиция при учете как изменения стоимости денег, так и макроэкономических показателей рисков, влияние которых на стоимость в определенных интервалах можно рассматривать независимо и последовательно, как в приведенных ниже рекомендациях в отношении доходного и затратного подходов.





КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ

МНЕНИЕ

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Михаил Войлошников. Оценка стоимости в кризисный период

В то же время фактор девальвации в условиях кризиса, характерного для РФ, при экспортно ориентированной экономике отчасти может характеризовать инфляцию и специфические риски, что используется в примере, рассмотренном ниже (п. б). При оценке актива затратным подходом фактор девальвации оказывает влияние при определении восстановительной стоимости (или стоимости замещения), а поправка на инфляционные риски вносится при оценке специфического внешнего износа. Оценка актива сравнительным подходом в условиях кризиса, при наличии рыночных аналогов, вероятно, не содержит каких-либо особенностей.

Ниже предлагаются рекомендации по учету влияния макроэкономических факторов и формальных изменений в экономике на стоимость активов, включая движимое и недвижимое имущество, а также нематериальные активы. Эти рекомендации, кроме активов, не относятся к иным объектам оценки, таким как товары (пассивы), имущественные комплексы или права (доли, пакеты акций, в том числе котируемые), личная собственность, например ювелирные изделия, произведения искусства, антикварные ценности и прочие, не являющиеся движимым или недвижимым имуществом.

В отношении оценки действующих имущественных комплексов или прав (долей, акций) можно предположить, что в условиях экономического кризиса возрастает актуальность оценки этих объектов затратным подходом (имущественным) по отдельным активам. Причины вполне ясны. Это и снижение экономической эффективности, и повышение вероятности банкротств. В таком случае предлагаемые ниже рекомендации также относятся к объектам указанных типов.

При оценке рыночной стоимости MV (Market value) доходным подходом можно рекомендовать вносить поправку к коэффициенту дисконтирования, например добавлять поправку Δi в составе коэффициента дисконтирования:

$$MV = \sum_{t=1}^{[T]} \frac{NOI_t}{(1+i+\Delta i)^t} + \frac{Rv}{(1+i+\Delta i)^{[T]}},$$

где: $NOI_{_{\it I}}$ – чистый операционный доход или денежный поток; Rv – реверсия.

Поправка к текущей стоимости на середину расчетного периода, а также поправка на размер оборотных средств и возможные иные корректировки стоимости в данном случае опущены, а поправка Δi

в составе коэффициента дисконтирования $\frac{1}{1+i+\Delta i}$, не касаясь деталей,

приближенно соответствует различию показателей инфляции в условиях кризиса i_C и до кризиса i, то есть $\Delta i = i_C - i$.

В данном случае фактор девальвации учтен в определении чистого операционного дохода и реверсии, оцениваемых в денежных единицах на текущую дату.

Практические приемы определения поправки Δi для коэффициента дисконтирования могут быть основаны на следующем:

- а) на данных о различии значений показателя инфляции по сравнению с докризисным значением, например по данным об инфляции в 2013 г. (6,5 %) и в 2014 г. (11,4 %) поправка составляет $\Delta i \approx 11.4-6.5 = 4.9\% = 0.049$; соответственно, ставка дисконтирования і определяется для условий 2015 г. (или иного текущего кризисного года), а поправка равна $\Delta i \approx 4.9 \,\%$, если при этом прогнозировать такие же темпы роста инфляции в 2015 г.; однако, вероятно, официальный показатель инфляции ближе соответствует росту стоимости товаров потребления – «потребительской корзины», что не вполне соответствует оценке активов; кроме этого, могут быть сомнения, что в 2014 г. инфляция составила действительно 11,4%; предположение о том, что в 2015 г. показатель инфляции (11,4%) сохраняется на уровне 2014 г., также является допущением по логике преемственности; если в практических оценках эксперт располагает иными обоснованными данными об инфляции в 2015 г., то их нужно использовать;
- б) изменение стоимости активов, преимущественно импортных, или активов собственного производства, ценообразование в отношении которых строилось по аналогии с ценообразованием в отношении импортных активов, вероятно, более точно характеризуется изменениями валютного курса, что означает характерную





КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Михаил Войлошников. Оценка стоимости в кризисный период

зависимость показателя инфляции в отношении активов от показателя девальвации, это с определенной точки зрения свойственно для экономики РФ; для данного допущения, с учетом различия валютного курса ВК в условиях кризиса и до кризиса (например, 32 руб./долл. США), поправка Δi для коэффициента дисконтирования составляет $\Delta i \approx BK/(32) - 1$; в данном случае нужны два замечания: во-первых, предполагается, что ставка дисконтирования i для оценки доходным подходом определяется в условиях 2015 г. (или иного текущего кризисного года), и в течение данного года продолжится рост обменного курса ВК, сопоставимый с ростом курса в 2014 г. (или в ином году, предшествующем оценке); во-вторых, с учетом сокращающегося предложения на рынке активов, что как раз характеризует ту разновидность кризиса, которая наблюдается, можно рекомендовать полученное значение поправки Δi на соотнесении валютных курсов в условиях кризиса и до кризиса экспертно откорректировать в плане некоторого уменьшения этой поправки по сравнению с полученным значением;

в) с учетом известной зависимости валютного курса от стоимости на бирже фьючерсов барреля нефти РО (Price Oil, руб./долл. США): BK=3600/PO (руб./долл. США) предложенную выше рекомендацию (см. п. б) можно представить в иной форме: поправка Δi для коэффициента дисконтирования равна $\Delta i \approx 110/PO-1$; сохраняются две оговорки, которые указаны выше: предполагается, что ставка дисконтирования i для оценки доходным подходом определяется для условий 2015 г. (или иного текущего кризисного года); во-вторых, с учетом сокращающегося предложения на рынке активов, что как раз характеризует ту разновидность кризиса, которая наблюдается, можно, по всей видимости, рекомендовать полученное значение поправки на соотнесении валютных курсов откорректировать экспертно в разумных пределах в плане уменьшения поправки;

г) если имеются данные для парных сравнений, то есть данные в отношении стоимости аналогов оцениваемого актива в условиях кризиса MV_2 и до кризиса MV_1 , то поправку Δi для коэффициента дисконтирования можно оценить сравнительным подходом

(с корректировкой на девальвацию), как $\Delta i = i \times \left(\frac{MV_1}{MV_2} \times \frac{BK}{32,..} - 1\right)$, при этом

в силе остается первая из оговорок: ставка дисконтирования i, а также валютный курс BK определяются для условий 2015 г. (или иного текущего кризисного года);

д) можно использовать в качестве поправки взвешенное значение на основе предложенных выше вариантов (п. а, б, в, г) или иных способов определения поправки Δi , логично отражающих влияние макроэкономических показателей в условиях кризиса на стоимость с учетом характера использования этой поправки при оценке доходным подходом; например, можно в качестве ориентира использовать макроэкономический показатель ключевой ставки Банка России R_B , составлявший $R_B = 10,5\%$ до 16 декабря 2014 г. и поднятый решением Совета директоров до 17,0 %, а в дальнейшем пониженный до 14,0 % (от 15,0% после 13 марта 2015 г.); принимая в качестве докризисного значение 10,5 %, поправку Δi для коэффициента дисконтирования можно определить как $\Delta i \approx 14,0-10.5 = 3,5\% = 0,035$, и т. д.

Для оценки сравнительным подходом, вероятно, не требуются поправки, так как аналоги определяются на сегменте рынка в условиях кризиса, в чем и состоит учет фактора кризиса при оценке стоимости.

Это же, с другой стороны, открывает возможность оценки поправки Δi для коэффициента дисконтирования, используя данные рыночных аналогов (п. г), и при этом не возникает соответствующего методологического противоречия.

При оценке затратным подходом в условиях кризиса фактор внешнего износа (снижения стоимости актива по причине ухудшения рынка) можно по рассмотренным выше рекомендациям учесть согласованно с оценкой поправки Δi для коэффициента дисконтирования.

Внешний износ для оценки затратным подходом равен $\Delta D = \frac{\Delta i}{i + \Delta i}$,

соответственно ставка дисконтирования i определяется для условий 2015 г. (или иного текущего кризисного года), а поправка Δi – на основе рекомендаций, рассмотренных выше.



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ люди ЕСТЬ МНЕНИЕ

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Михаил Войлошников. Оценка стоимости в кризисный период

Это значение внешнего износа нужно при оценке стоимости затратным подходом использовать в форме умножения восстановительной стоимости (или стоимости замещения) на коэффициент $(1-\Delta D)$.

Выводы. Для учета влияния макроэкономических показателей при оценке стоимости актива в условиях кризиса предлагается:

- 1. На основе анализа макроэкономических показателей определить рекомендованными методами поправку Δi для коэффициента дисконтирования.
- 2. Выполнить оценку доходным подходом (возможно, методом прямой капитализации, не обязательно только методом капитализации дисконтированного денежного потока).
- 3. Определить поправку по фактору внешнего износа ΔD и оценить стоимость актива затратным подходом.

- 4. Произвести оценку сравнительным подходом по актуальным данным аналогов, соответствующих кризисным условиям.
- 5. Рассмотренные рекомендации для оценщиков не ставят целью анализ причин кризиса и путей выхода, а также не служат заменой общей методологии оценки в соответствии с законом и стандартами, а только предназначены для логичного учета макроэкономических условий и формальных (монетарных) показателей, характерных для наблюдаемого экономического кризиса. То есть речь идет только о рекомендациях для оценщиков по корректному определению стоимости, что также соответствует интересам заказчиков и участников рынка активов.
- 6. Можно высказать экспертное предположение, что рассмотренные рекомендации относительно внесения поправок на текущие условия экономического кризиса актуальны приблизительно до 2018 г. О

ДНЯ





КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ **ВЗГЛЯД** со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

3AKOH И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Илья Пичуев, «Корпоративная аналитическая группа», Севастополь



Николай Пичуев, «Корпоративная аналитическая группа», Севастополь

Цены на недвижимость в умах севастопольцев крутятся пока еще в долларах США. Издержки прошлого. Долларизация цен рынка недвижимости характерна только для Севастополя и Крыма. В связи с этим цены на рынке недвижимости в рублевом исчислении меняются пропорционально изменению курса рубля к доллару США.



Аномалии в образовании цен на недвижимость города Севастополя

Севастопольцы и крымчане празднуют годовщину вхождения в состав Российской Федерации. Так что же произошло за этот год на рынке недвижимости в новых субъектах Российской Федерации? Об этом красноречиво говорят цифры.

Как уже было сказано ранее в наших статьях, с момента вхождения Севастополя и Крыма в состав Российской Федерации цены на разные типы недвижимости выросли в среднем на 50-80% (http://rway.ru/russia/ analytics/3332/, http://www.profsro.ru/novoe/tsenoobrazovanie-naryinke-nedvizhimosti.html, http://sroroo.ru/press_center/news/951332/).

В качестве примера рассмотрим уникальную ситуацию, сложившуюся на первичном рынке квартир – в новостройках г. Севастополя и Новой Москвы (рисунок 1 и рисунок 2).

Одни из самых недорогих квартир в Новой Москве продаются в ЖК «Борисоглебское» – около 1,7 млн рублей за 33 кв. м общей площади квартиры.

В Новой Москве (НАО и ТАО) средняя стоимость квартиры:

1-комнатной – 4,3 млн рублей;

2-комнатной – 6,3 млн рублей;

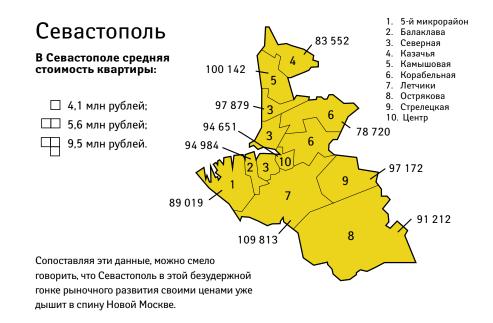


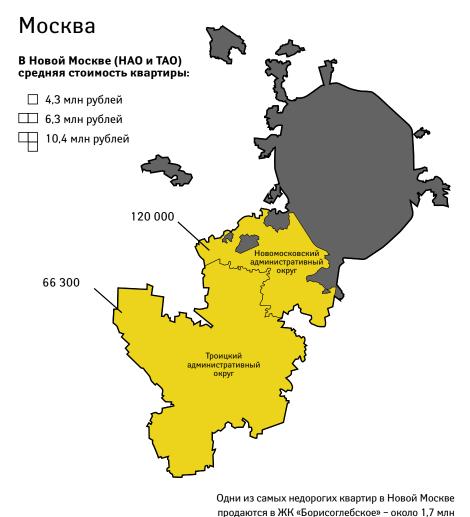
Рисунок 1. Средние цены на квартиры первичного рынка Севастополя, руб./кв. м



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Илья Пичуев, Николай Пичуев. Аномалии в образовании цен на недвижимость города Севастополя



продаются в жк «ворисоглеоское» – около 1,7 млн рублей за 33 кв. м общей площади квартиры.

Рисунок 2. Средние цены на квартиры первичного рынка Москвы, руб./кв. м

3-комнатной – 10,4 млн рублей.

В Севастополе средняя стоимость квартиры:

1-комнатной – 4,1 млн рублей;

2-комнатной – 5,6 млн рублей;

3-комнатной – 9,5 млн рублей.

Сопоставляя эти данные, можно смело говорить, что Севастополь в этой безудержной гонке рыночного развития своими ценами уже догоняет Новую Москву.

Для сравнения отметим, что еще в бытность СССР для обмена квартиры в Севастополе на квартиру в Москве или Подмосковье нужно было предложить 3-комнатную за 1-комнатную (напомним, что вместо продажи оформлялась процедура обмена квартир).

В украинском Севастополе стоимость жилья разнилась в 3-4 раза.

Проанализируем и попробуем разобраться, почему же на сегодняшний день сложилась такая ситуация с ценами на жилье в Севастополе, при том что цены в Новой Москве за последние месяцы даже несколько снизились.

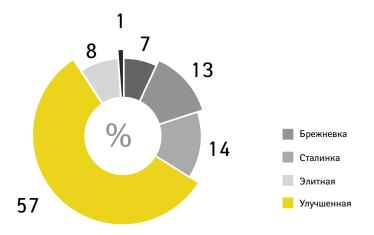


Рисунок 3. Количество предложений 1-комнатных квартир вторичного рынка Севастополя



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Илья Пичуев, Николай Пичуев. Аномалии в образовании цен на недвижимость города Севастополя



Рисунок 4. Изменение средних цен на однокомнатные квартиры на вторичном рынке Севастополя, долл. США / кв. м

Основным ценообразующим фактором такого роста цен, бесспорно, является вхождение в систему российской недвижимости. На рынок пришли российские покупатели со значительно большим объемом средств. Произошло уникальное событие – одновременное вхождение в новый рынок целого региона. В этот момент наблюдалась ситуация одновременного «отложенного спроса и предложения» по причинам, не зависящим от рыночных факторов, а связанным с техническими и юридическими проблемами: отсутствовала государственная регистрация прав собственности – рынок стоял. А это еще больше подогревало цены.

Необходимо отметить и такой фактор, как территориально-географическое положение. Продавцы рассуждали просто: богатых россиян значительно больше, чем украинцев, и кто же не захочет прикупить кусочек на «лазурном берегу»?

Запланированное Правительством Российской Федерации строительство моста через Керченский пролив к декабрю 2018 года, а также созданная свободная экономическая зона на территориях Республики Крым и г. Севастополя уже сегодня вызывают значительный интерес у инвесторов, что в свою очередь подогревает цены на рынке крымской недвижимости.

Нельзя не оставить без внимания транспортно-логистический фактор. Крым из полуострова превратился в «остров», украинская сторона полностью закрыла границу по поставкам товаров и стройматериалов. Доставка товаров осуществляется через Керченскую паромную переправу, что наложило большой отпечаток на стоимость и сроки доставки. Цены на стройматериалы выросли, что, соответственно, не могло не повлиять на себестоимость строительства.

В совокупности все эти факторы и подняли цены на севастопольском рынке недвижимости к февралю 2015 года до 70%.

Напряженная международная обстановка, а также экономические санкции вызвали волатильность валюты и замедление темпов роста экономики, что в свою очередь оказало влияние на ценообразование на рынке недвижимости.

Цены на недвижимость в умах севастопольцев крутятся пока еще в долларах США. Издержки прошлого. Долларизация цен рынка недвижимости характерна только для Севастополя и Крыма. В связи с этим цены на рынке недвижимости в рублевом исчислении меняются пропорционально изменению курса рубля к доллару США.

Рассмотрим изменение курса рубля к доллару США с психологического барьера для продавцов – референдума о статусе Крыма и г. Севастополя 16 марта 2014 года – по 1 февраля 2015 г. Официальные курсы валют на заданную дату установлены Центральным банком Российской Федерации.

Таблица 1. Изменение официального курса доллара США, %

Март 2015 года	Январь 2015 года								
36,1986	65,1531								
80,0 %									

Фактические цены на рынке недвижимости в рублевом исчислении увеличились пропорционально изменению курса рубля к доллару США, то есть на $80\,\%$.



ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ №1 | 04 2015

тема номера: Оценка стоимости в новых условиях

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ЕСТЬ МНЕНИЕ

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН АНАЛИТИКА И ПОРЯДОК И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Илья Пичуев, Николай Пичуев. Аномалии в образовании цен на недвижимость города Севастополя

Обычно в периоды девальвации рубля замедляется процесс инвестирования в недвижимость до стабилизации национальной валюты. В первую очередь, с вложением своих денег в недвижимость решили повременить те, кто располагал рублевой денежной массой. Однако на долларизацию цен на рынке недвижимости в Севастополе это никак не повлияло, люди здесь в своем подсознании по-прежнему исчисляют недвижимость в американской валюте.

Большинство покупателей, запланировавших покупку квартир летом, договаривались о ценах в долларовом исчислении, но сделки откладывались ввиду несформированной в этот период системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество. К осени и началу зимы, когда продавцы начали получать регистрационные документы, курс рубля к доллару США начал стремительно падать и у многих покупателей попросту не стало хватать рублевой массы для покупки, а продавцы продолжали удерживать те же цены в долларовом исчислении. В результате многие покупатели стали отказываться от намеченных сделок, а продавцы – откладывать продажи, надеясь не упустить выгоду.

Несмотря на международную обстановку, экономические санкции, волатильность валюты, замедление темпов роста экономики, сделки все равно осуществляются, некоторый спрос есть, цены на недвижимость не падают.

Итак, первая составляющая роста цен формировалась в результате вхождения Севастополя в состав Российской Федерации (по нашим оценкам, до 70%), а вторая – в результате значительного снижения курса российской валюты по отношению к доллару США (около 80%). В итоге общий рост в рублевом исчислении составляет около 150%. Хотелось бы отметить, что если в первой части ценообразующие факторы имеют под собой довольно прочный «фундамент», то во второй это дом, построенный на песке, который может в любой момент разрушиться ввиду укрепления национальной валюты. Вот так и получается, что на сегодняшний день Севастополь по ценам догнал «Новую Москву».

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Евгения Пепелова, руководитель юридического отдела, «AIG, Россия»



Владимир Кремер, руководитель отдела страхования финансовых рисков, «AIG, Россия»

Ключевая особенность этого полиса в том, что страхуется не определенный человек, а должность, которую он занимает, а также его зона ответственности.

Двойная защита

Говоря о хеджировании рисков консалтинговых компаний с точки зрения страхования, сразу следует отметить, что существуют управленческие риски, а также профессиональная ответственность самой компании. С точки зрения анализа и оценки эти риски сильно разнятся. Как защитить компанию от финансовых потерь и как защитить интересы компании?

Так, управленческий риск – это риск «внутреннего» характера, он связан с функционированием компании консультанта как организации, действующей в интересах ее учредителей и нацеленной на извлечение прибыли. Для успешного функционирования компании, в том числе консалтинговые, нанимают или выбирают из числа учредителей профессиональных управленцев, организующих работу компании, ее эффективность и конкурентоспособность. Эти управленцы, или менеджмент, осуществляют стратегическое планирование, руководство текущей деятельностью компании, ежедневно и ежеминутно принимают решения, которые должны обеспечивать процветание компании. К сожалению, в условиях нестабильного рынка, неудачной коньюнктуры, да и просто в силу рискового характера любого бизнеса, и особенно в сфере услуг, решения, принимаемые менеджментом, могут привести к обратному результату, то есть к убыткам.

В зависимости от обстоятельств достижения такого негативного результата управленцы могут нести ответственность за убытки, причиненные их «услугами» учредителям. Очевидно, что управленческий риск всякой организации не имеет прямой связи с видом осуществляемой предпринимательской деятельности.

Второй риск консультанта – риск профессиональной ответственности - носит по отношению к первому «внешний» характер, поскольку связан с продуктом, предлагаемым компанией на рынке для достижения цели – извлечения прибыли. Консалтинговая компания для достижения успехов, наработки, сохранения и расширения клиентской базы должна предлагать конкурентоспособные, качественные услуги, отвечающие требованиям клиентов. Ни для кого не секрет, что гарантировать результат оказания услуги не представляется возможным даже при условии высокого профессионализма консультанта. На результат могут влиять многие факторы: условия правоприменения, существующие практики или просто периоды спонтанных повышенных нагрузок (например, введение новых стандартов отчетности для определенного сегмента клиентов и необходимость обслужить всех в сжатые сроки в условиях информационного дефицита). Дефекты услуг, приведшие к убыткам клиентов, а иногда и просто предположение о наличии причинноследственной связи между некоторыми обстоятельствами оказания услуг и убытками, возникшими у клиента, могут привести к предъявлению требований о возмещении и ответственности консультанта.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Евгения Пепелова и Владимир Кремер. Двойная защита

Итак, мы увидели, что у консалтинговой компании, уделяющей серьезное внимание работе со своими рисками, стоит по крайней мере две задачи: управление внутренним, управленческим, риском и внешним, связанным с качеством оказываемых компанией услуг.

Сегодня страховой рынок предлагает два основных продукта, которые позволяют решить эту задачу: страхование ответственности директоров и должностных лиц (D&O – Directors & Officers Insurance) и страхование профессиональной ответственности (PI – Professional Indemnity).

Одно из принципиальных отличий этих двух продуктов заключается в том, что договор страхования (полис) D&O – это страхование ответственности управленцев, то есть физических лиц, а договор страхования (полис) PI – это страхование профессиональной ответственности компаний за оказываемые ими профессиональные услуги.

Спектр рисков, включаемых в полисы D&O и PI, сильно разнится, что, в общем-то, видно из характера определенных видов рисков, которые несет компания и ее должностные лица. Так, директор консалтинговой компании подвержен рискам в связи с его неразумными или предположительно недобросовестными действиями, совершенными не в рамках оказания компанией услуг, а напрямую касающимися управления компанией – так называемыми стратегическими или управленческими решениями, сделками, влияющими на будущее компании. Это касается и случаев, когда директор занимается не только управлением, но и консультированием, например управляющий партнер. Такие риски будут являться объектом договора страхования D&O. При страховании профессиональной ответственности объектом страхования являются риски, связанные исключительно с услугами, которые оказывает предприятие.

С нашей точки зрения, для консалтинговых компаний, озадаченных хеджированием рисков, повышением своей привлекательности как для внешних клиентов, так и для профессиональных управленцев, готовых к принятию смелых решений для развития бизнеса, наилучшим решением, или best practice, является страхование одновременно ответственности руководителей (D&O) и профессиональной ответственности компании.

На сегодняшний день в России практика приобретения обоих полисов распространена не очень широко. Полисы страхования профессиональной ответственности и полисы D&O приобретаются в абсолютном большинстве случаев по отдельности. При этом консалтинговые компании отдают предпочтение только страхованию профессиональной ответственности, что нередко вызвано требованиями саморегулируемых организаций, членами которых они являются, либо требованиями иностранной юрисдикции, в которой может быть зарегистрирована компания, осуществляющая деятельность в России через представительство.

В Европе же, напротив, комплексные полисы пользуются высокой популярностью, что связано как со значительно более высоким, нежели в России, уровнем развития рынка страхования юридических лиц, так и с культурой риск-менеджмента в том числе. В России сегодня также прослеживается тенденция к росту осведомленности компаний о пре-имуществах комплексного страхования, включающего покрытие ответственности директоров и должностных лиц и их профессиональной ответственности, однако пока это в большей мере касается компаний, оказывающих услуги финансового консалтинга, или венчурных фондов.

В связи с отсутствием спроса на комбинированный продукт страховые компании в России предлагают заключать отдельные договоры. Как правило, условиями страхования предусмотрено исключение пересечения покрытий. Иными словами, риски профессиональной ответственности исключаются из покрытия D&O, и наоборот.

В данной статье мы рассмотрим основные различия полисов D&O и PI, оценив их ключевые преимущества для компаний, работающих в сфере консалтинга.

СТРАХОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Мы все люди, а люди иногда ошибаются. Клиенты доверяют рекомендациям профессиональных консультантов, полагаются на их услуги или продукты, поэтому любая ошибка может иметь далеко идущие

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Евгения Пепелова и Владимир Кремер. Двойная защита

последствия. Любое неверное действие при оказании услуг может не только нанести ущерб репутации компании, но и повлечь за собой возникновение ответственности по возмещению значительного финансового ущерба, причиненного клиенту. Большинство требований, связанных с профессиональной ответственностью, возникают из-за простых ошибок, а не в результате грубой небрежности при оказании профессиональных услуг. Причина проста – человеческий фактор.

К числу банальных ошибок, повлекших за собой серьезные финансовые последствия, можно отнести: ошибки при составлении кадровой документации, невыполнение соответствующих проверок при сделках с недвижимостью, несоблюдение сроков подачи налоговых деклараций, неудовлетворительный совет в отношении слияния двух компаний, неспособность выявить мошеннические действия при проведении аудита или в ходе due-diligence компании, и многое другое.

Полис страхования профессиональной ответственности обеспечивает защиту компаний по требованиям, предъявленным против них, в отношении экономических убытков, возникших в результате предоставления клиентам различных услуг. В покрытие входят расходы на юридическую защиту при предъявлении требования о возмещении убытков, а также компенсация любого ущерба, вызванного неверным профессиональным действием, который по условиям покрытия будет подлежать возмещению.

В дополнение к указанным «классическим» покрытиям некоторыми страховщиками могут также предлагаться: страхование рисков, связанных с потерей компьютерных данных; возмещение убытков застрахованного лица, связанных с необходимостью участия в судебном заседании или расследовании руководителя, партнера компании или иных работников.

Возможно также покрытие рисков, связанных с ответственностью застрахованных лиц за неумышленное нарушение или несоблюдение режима конфиденциальности, неправомерное использование товарных знаков третьих лиц.

В целом ни на российском, ни на любом другом рынке не существует некоего стандартного полиса профессиональной ответственности.

Поэтому необходимо внимательно изучать условия страхования самостоятельно или с вашим страховым консультантом и в первую очередь определить, какие именно риски обусловлены деятельностью вашей компании. Налоговое консультирование, оказание услуг в сфере подбора недвижимости или бизнес, связанный с компьютерными технологиями, в равной мере могут быть подвержены рискам, связанным с предоставлением услуг в данной области, однако каждому бизнесу для адекватной защиты потребуется «личный» подбор условий страхования.

Между тем есть ряд принципиальных моментов, на которые стоит обратить внимание всем потенциальным страхователям. В первую очередь необходимо учитывать подход вашего страховщика к концепции страхового случая. На Западе страхование PI осуществляется по принципу claims made или claims made and reported. Это означает, что требования третьих лиц должны быть заявлены страхователю, а иногда и страховщику, в течение срока действия договора страхования (периода страхования). В названных договорах устанавливается так называемая ретроактивная дата, отсекающая во времени события, которые повлекли предъявление требования (возникновение ответственности). В случае если событие произошло до ретроактивной даты, в страховой выплате будет отказано. Некоторые российские компании придерживаются подобного подхода в определении характера страхового случая.

Кроме того, следует понимать, с каким именно моментом страховщик связывает наступление страхового случая и, собственно, возникновение своей ответственности по договору страхования. В российской практике существуют различные подходы, которые в конечном итоге могут сказаться на том, как скоро страховщик может быть привлечен к участию в деле и могут ли быть авансированы расходы на защиту. Так, в соответствии с условиями страхования некоторых страховщиков, страховым случаем будет являться признание застрахованным лицом с письменного согласия страховщика предъявленной к нему претензии со стороны потерпевших третьих лиц или вступившее в силу решение суда, устанавливающего обязанность застрахованного лица возместить ущерб.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Евгения Пепелова и Владимир Кремер. Двойная защита

И если в таких условиях консультант не признает претензию третьего лица и финальное решение суда отсутствует, страховщик может отказаться от участия в деле и совершенно определенно не будет авансировать расходы на защиту застрахованного в ходе разбирательства.

СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДИРЕКТОРОВ И ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ

Полис страхования ответственности директоров и должностных лиц (D&O) покрывает расходы директоров и должностных лиц, которые возникли в связи с предъявлением требования по их ошибочным действиям, либо компенсирует расходы компании (в случае если она возместила такие расходы директорам). Действие данного полиса, как правило, распространяется на всех директоров и должностных лиц компании, поэтому приобретают его организации за свои деньги, а управленцы могут лишь инициировать покупку. Страхование ответственности директоров и должностных лиц позволяет защитить их, а также компанию, в случае если она оплачивает такие расходы, от финансовых затрат, возникающих по причине законно обоснованных исков/требований против директоров и должностных лиц со стороны самой компании, акционеров или сотрудников или иных третьих лиц (включая клиентов, конкурентов и других).

Ключевая особенность этого полиса в том, что страхуется не определенный человек, а должность, которую он занимает, а также его зона ответственности. Основным мотиватором для покупки полиса обычно является осознание того, что риск, который директор несет на себе в процессе работы, не сопоставим с компенсацией (заработной платой), которую директор за эту работу получает.

В зависимости от необходимости (определяемой страхователем) могут быть застрахованы члены правления и члены совета директоров. Также в покрытие могут быть включены главный бухгалтер, начальник юридической службы, IT-директор и руководители других структурных подразделений. Как правило, количество застрахованных директоров

и должностных лиц для страховщика не является принципиальным, поскольку риск оценивается исходя из состояния компании, а не количества застрахованных.

В последнее время в российской практике вопросы ответственности руководителей получили развитие изначально в Постановлении Пленума ВАС РФ от $30.07.2013~\rm r.~N^{\circ}$ 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица», а затем и в новой редакции ст. $53.1~\rm \Gamma$ ражданского кодекса РФ.

Руководители – это лица, уполномоченные выступать от имени юридического лица в силу закона, иного правового акта или учредительного документа, а также члены коллегиальных органов юридического лица. Директора несут ответственность за свои действия перед представляемыми ими юридическими лицами, они обязаны действовать в их интересах добросовестно и разумно. Компания или ее учредители вправе требовать от директора возмещения убытков, причиненных по его вине компании.

Разумность и добросовестность действий директора является презумпцией, что в целом влечет сложность доказывания факта нарушения директором своих обязанностей. Для достижения некоторого равенства в позициях лица, заявляющего требования, и директора Постановлением были введены так называемые контрпрезумпции неразумности и недобросовестности действий директора. Иными словами, ВАС определил перечень обстоятельств, которые при разбирательстве дела в суде будут рассматриваться в качестве определяющих недобросовестность и (или) неразумность действий директоров.

К таким обстоятельствам, в частности, относятся заключение сделки на невыгодных условиях, действие в условиях конфликта личных интересов и интересов компании (недобросовестность), а также принятие «неинформированных» решений или несоблюдение обычно требующихся или принятых в компании правил и процедур (неразумность) и т.д.

Указанные изменения в целом не сказались на объеме страхового покрытия, обычно предоставляемого страховщиками, скорее, они повысили осведомленность компаний, директоров, акционеров о принципах привлечения исполнительных органов к ответственности; сами принципы стали более определенными. В таких условиях предъявление



ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ №1 | 04 2015

тема номера: Оценка стоимости в новых условиях

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Евгения Пепелова и Владимир Кремер. Двойная защита

требований к директорам будет учащаться, и последним, безусловно, стоит задуматься о способах снижения рисков, связанных с их деятельностью в качестве профессиональных управленцев.

В настоящее время практика урегулирования требований по договорам страхования ответственности директоров сводится по большому счету к компенсации расходов директоров на услуги профессиональных консультантов, защищающих интересы застрахованных лиц в связи с заявленными к таким лицам требованиями. И стоит отметить, что бесспорной тенденцией последнего времени является увеличение заявлений о наступлении страховых случаев по договорам D&O.

Так же, как и в случае со страхованием профессиональной ответственности, полис D&O требует индивидуального подхода и дополнительных консультаций специалистов.

В настоящей статье нам удалось определить «карту рисков» консалтинговых компаний, рассказать о способах снижения «внутренних» рисков с помощью полиса D&O и «внешних» рисков – за счет страхового покрытия профессиональной ответственности, а также дать краткое описание ключевых моментов указанных полисов. Надеемся, это поможет компаниям сделать первые шаги в освоении новых способов хеджирования рисков.



СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



ОЦЕНОЧНАЯ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ №1 | 04 2015

> КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ ДНЯ

люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД со стороны ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

3AKOH И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Александр Федотов, директор проекта «ApprTools», CCIM. MRICS



До октября 2014 года динамика изменения цен на белорусское и российское оборудование была схожа, а с ноября для сохранения своей прибыли белорусские производители взвинтили цены, ориентируясь на динамику изменения курса доллара к рублю.



Динамика изменения цен на оборудование в период кризиса

Самым простым и популярным методом оценки движимого имущества является индексный метод. Однако в текущих экономических условиях, с введением экономических санкций и резким ростом курсов валют, корректное применение этого метода вызывает большие вопросы. Официальные ценовые индексы Росстата получаются при обработке ретроспективной статистической информации, то есть в публикуемых им данных кризисные явления учтены не в полной мере.

Проведем анализ. С помощью программы «ApprTools» мы сделали выборку предложений цен на оборудование, представленное на первичном рынке. Для исключения корректировки на условия продажи были отобраны предложения только одной компании. На протяжении двухлетнего периода, с февраля 2013 по март 2015 года, нами было собрано около 23 600 предложений на 18 различных дат. Объем выборки по каждой дате предложения представлен в таблице 1.

Таблица 1. Объем выборки на оборудование в разрезе дат предложений

Дата предложения	Количество предложений	Дата предложения	Количество предложений	
04.02.2013	752	19.03.2014	1634	
13.03.2013	753	02.04.2014	1649	
29.04.2013	760	03.08.2014	1675	
29.05.2013	768	13.09.2014	1699	
27.06.2013	790	31.10.2014	1707	
13.08.2013	796	18.11.2014	1697	
18.09.2013	936	13.12.2014	1682	
13.11.2013	1323	21.01.2015	1670	
26.02.2014	2014 1559 03.03.2015		1723	
Ито	ого	23 !	573	

[«]ApprTools' – программный комплекс для поиска аналогов, база аналогов которого составляет более 4 млн предложений с первичного и вторичного рынков.



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Александр Федотов. Динамика изменения цен на оборудование в период кризиса

Итоговая выборка составила 1822 уникальные модели различного оборудования из 13 стран мира. Из них 54% произведено в Китае, около 21% российского производства. Самыми многочисленными группами являются токарные станки и фрезерные станки, 22,2% и 14,9% от общего числа рассматриваемых станков. Более подробная характеристика выборки представлена в таблице 2.

По каждой конкретной модели оборудования была проанализирована динамика изменения цены предложения и определены коэффициенты изменения цены к предыдущему периоду.

Для удобства применения индексов они были приведены к единой базе по состоянию на 04.02.2013 г. (04.02.2013 = 1). Для анализа общей динамики изменения цен были использованы средние значения индексов по каждому периоду.

ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

С февраля 2013 по апрель 2014 года рост цен составил около 10%. Из-за событий на Украине и в Крыму экономическая ситуация в России

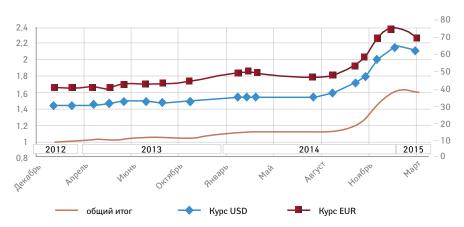


Рисунок 1. Общая динамика рублевых цен на оборудование

начала ухудшаться. Темпы роста цен на оборудование выросли в два раза и уже за последующие полгода (с апреля по октябрь) составили почти 10%. После введения санкций и резкого падения курса рубля (с ноября 2014 по январь 2015 года) рост цен составил уже 40%. Таким образом, за 2014 год рост цен на оборудование составил почти 60%. В феврале, вслед за коррекцией курса рубля, цены на оборудование незначительно снизились (на 2,5%). Динамика рублевых цен на оборудование приведена на рисунке 1.

Проанализируем рост цен на оборудование в разрезе регионов. Имеющиеся предложения были сгруппированы по следующим регионам: Азия (Китай и Тайвань), Россия, Белоруссия, Украина, Европа (европейские государства) (см. таблицу 3).

На рисунке 2 представлена динамика изменения цен в разрезе указанных выше регионов. Наибольший рост показали цены на оборудование из Азиатского региона, которые за два года выросли на 85%. Цены на европейское оборудование выросли на 76% за тот же период. В феврале ситуация стабилизировалась, и цены на оборудование даже снизились – на 3% для оборудования, произведенного в Азии, и на 6% для оборудования европейского производства.

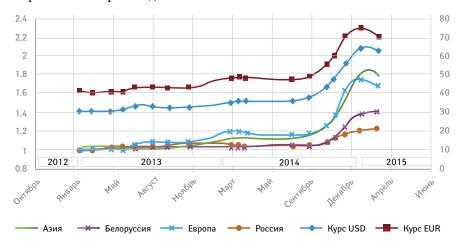


Рисунок 2. Динамика рублевых цен на оборудование в разрезе регионов



ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ №1 | 04 2015

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ ДНЯ

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

ЕСТЬ МНЕНИЕ

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

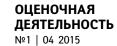
АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Александр Федотов. Динамика изменения цен на оборудование в период кризиса

Таблица 2. Объем выборки в разрезе групп

Раздел/страна	Количество	Англия	Белоруссия	Болгария	Германия	Италия	Китай	Нидерланды	Россия	Тайвань	Турция	Украина	Чехия	Швейцария
Долбежные станки по дереву	3						3							
Комбинированные деревообрабатывающие станки	19		1	3		4	3		8					
Кромкооблицовочные станки	3					1	2							
Круглопильные станки	14		1				10		3					
Ленточнопильные станки по дереву	19						19							
Многопильные станки	12								12					
Рейсмусовые станки	20					3	12		5					
Сверлильно-присадочные станки	1						1							
Сверлильные станки по дереву	9						1		3					5
Станки круглопалочные	2								1	1				
Токарные станки по дереву	22						18		2					2
Торцовочные пилы	6						5		1					
Форматно-раскроечные станки	7					1	6							
Фрезерные станки по дереву	15						10		4					1
Фуговально-рейсмусовые станки	8						6		2					
Фуговальные станки	9					1	7		1					
Циркулярные пилы по дереву	13				2		11							
Четырехсторонние станки по дереву	17			1		3	5		1	7				
Шлифовальные станки по дереву	21						20		1					



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Александр Федотов. Динамика изменения цен на оборудование в период кризиса

Продолжение таблицы 2

Продолжение таол										лицы 2				
Раздел/страна	Количество	Англия	Белоруссия	Болгария	Германия	Италия	Китай	Нидерланды	Россия	Тайвань	Турция	Украина	Чехия	Швейцария
Деревообрабатывающее оборудование	220	О	2	4	2	13	139	0	44	8	0	О	О	8
Валковые машины	31						6		25					
Гвоздильные автоматы	1								1					
Долбежные станки	5		3	2										
Заточные станки	110		29		5	4	39		10	18	1	2	2	
Зубообрабатывающие станки	15		1						14					
Кузнечно-прессовое оборудование	18						1		17					
Листогибочное оборудование	97						39		46				12	
Пилорамы ленточные	16		1						15					
Пилорамы рамные	1		1											
Расточные станки	14						9		2				3	
Сверлильные станки	199	9	26		13		107	8	24			3		9
Станки для гибки и рубки арматуры	13						9		4					
Станки для резки металла	200		3	17		21	95		24				38	2
Станки для рубки металла	96		5				52		22		6	7		4
Станки для снятия фаски, кромкорезы	5		4		1									
Строгальные станки	2								2					
Токарные станки по металлу	405		8	80	4		269		37	3				4



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Александр Федотов. Динамика изменения цен на оборудование в период кризиса

Окончание таблицы 2														
Раздел/страна	Количество	Англия	Белоруссия	Болгария	Германия	Италия	Китай	Нидерланды	Россия	Тайвань	Турция	Украина	Чехия	Швейцария
Трубогибы	43						23		20					
Фрезерные станки по металлу	271		21	22	3		7		38	8		2		
Шлифовальные станки	60		10	2			19		29					
Металлообрабатывающее оборудование	1602	9	112	123	26	25	845	8	330	29	7	14	55	19
Общий итог	1822	9	114	127	28	38	984	8	374	37	7	14	55	27

До октября 2014 года динамика изменения цен на белорусское и российское оборудование была схожа, а с ноября для сохранения своей прибыли белорусские производители взвинтили цены, ориентируясь на динамику изменения курса доллара к рублю. Цены на оборудование, произведенное в России, выросли более чем на 20% за неполные два года. Цены на оборудование белорусского производства выросли почти на 40%. В феврале рост цен существенно замедлился и составил всего 1% как для российского, так и для белорусского оборудования.

В связи с малой выборкой и сложной экономической и политической ситуацией анализ цен на оборудование украинского производства не проводился. Из рисунка 2 видно, что существенное влияние на изменение цен оказывает рост курсов валют. На рисунке 3 показано

Таблица 3. Объем выборки в разрезе дат предложений

Регион	Азия	Европа	Россия	Белоруссия	Украина
Количество станков	1021	299	374	114	14

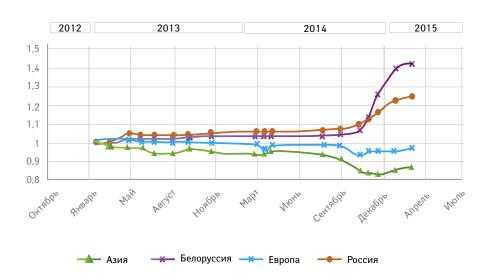


Рисунок 3. Динамика цен на оборудование в разрезе регионов с учетом колебания валют



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Александр Федотов. Динамика изменения цен на оборудование в период кризиса

изменение цен с учетом корректировки на курсы валют. Цены на оборудование европейского производства были скорректированы на курс евро, а цены на оборудование из Азии – на курс доллара США. Цены на оборудование белорусского производства не корректировались, т. к. расчеты между поставщиками ведутся в российских рублях.

С учетом корректировки на курсовую разницу видно, что цены на оборудование из Европы и Азии постоянно уменьшались: так, к декабрю 2014 г. цены на оборудование из Азии упали почти на 20%, а на оборудование из Европы – на 5%. С января ситуация стабилизировалась для европейского оборудования, а для азиатского оборудования наметился небольшой рост цен, который составил 5% по сравнению с декабрем 2014 г. То есть такой огромный рост цен в рублях на импортное оборудование вызван исключительно низким курсом рубля на международной арене.

Для практического использования результатов проведенного анализа были построены зависимости изменения цен на различные типы оборудования в разрезе регионов (рисунки 4, 5, 6).

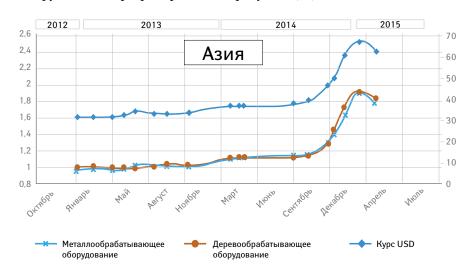


Рисунок 4. Динамика цен в разрезе регионов по группам оборудования

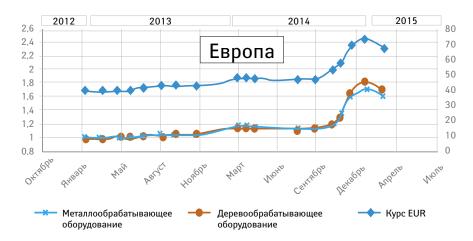


Рисунок 5. Динамика цен в разрезе регионов по группам станков



Рисунок 6. Динамика цен в разрезе регионов по группам оборудования

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ НА ЗЛОБУ ДНЯ

РЕЧЬ

люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны полезные СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

Комментарий эксперта

ЛИТОБЗОР

Александр Федотов. Динамика изменения цен на оборудование в период кризиса

выводы

Использование индексов Росстата может привести к существенному искажению результатов оценки, из-за особенностей получения данных индексов кризисные явления в них учтены не в полной мере.

- Рост цен на оборудование на российском рынке по итогам 2014 года составил почти 60%.
- Цены на оборудование из Азии и Европы за последний год выросли почти в два раза. Цены на отечественное оборудование выросли более чем на 20%.
- Основной причиной роста цен на импортное оборудование является резкое падение курса рубля. С учетом курсовой корректировки цены на такое оборудование в последние годы даже снижаются.
- В феврале 2015 года рубль начал отыгрывать свои позиции по отношению к доллару и евро, в результате чего наблюдалось снижение рублевых цен на импортное оборудование до 5%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В связи со сложившейся политической и экономической ситуацией в мире давать какие-либо прогнозы практически невозможно. По нашим оценкам, в ближайшие полгода цены на оборудование продолжат незначительно расти, во многом рост будет обусловлен колебаниями курса рубля. Для применения индексного метода при оценке оборудования необходимо регулярное обновление и анализ ценовых предложений. Так как этот анализ достаточно трудоемок, для ускорения работы и проведения корректных расчетов рекомендуем применять методы прямого счета с использованием программных продуктов.



Анатолий Ковалев, д. э. н., профессор МГТУ «Станкин»

КОРРЕКТНАЯ ИНДЕКСАЦИЯ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

Кризисные процессы в российской экономике, обострившиеся со второй половины прошлого года, так подорвали устойчивость рынка, что поставили оценщиков с их расчетами в сложное положение. Цены на аналоги ведут себя неадекватно, и даже в трехмесячном интервале можно получить жуткий разнобой. Это наблюдается во всех видах активов, но особенно на рынке машин и оборудования.

Исключительно непостоянны цены на импортное оборудование, так как они «чувствуют» падение курса рубля. Да и отечественные производители стараются не отставать в росте цен на свою продукцию. В этих условиях заслуживает внимания программное средство ApprTools, с помощью которого можно быстро собирать данные по многим аналогам из Интернета и накопленной базы данных Это достаточно молодой программный продукт, массовую апробацию у оценщиков он еще не прошел. Но в оценочной практике совсем немного информационно-программных

инструментов, а некоторые известные из них не прошли испытание временем. Поэтому к появлению нового инструмента следует подойти с особым вниманием.

Авторы статьи показывают, как можно с помощью ApprTools построить ценовые тренды для оборудования и получить ценовые индексы, отражающие реальную динамику цен, особенно в текущий кризисный период, когда индексы Росстата не чувствуют ситуацию и сглаживают тенденцию. Авторы получили динамику базисных ценовых индексов по общей группе серийно выпускаемых универсальных станков, а также по двум группам оборудования: деревообрабатывающего и металлообрабатывающего. Методически нет сложности в построении ценовых трендов с помощью данного продукта и для более узких группировок машин и оборудования, но все упирается в возможность собрать достаточную выборку на рассматриваемом интервале времени. Этот вопрос нуждается в дальнейшем исследовании.



ОЦЕНОЧНАЯ **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** №1 | 04 2015

тема номера: Оценка стоимости в новых условиях

НА ЗЛОБУ

ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

полезные СОВЕТЫ

3AKOH И ПОРЯДОК И ЦИФРЫ

АНАЛИТИКА

Комментарий эксперта

ЛИТОБЗОР

Александр Федотов. Динамика изменения цен на оборудование в период кризиса



Вячеслав Козлов, директор ООО «Центр оценки», Самара

ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ

При прочтении статьи у меня возникли следующие вопросы:

- 1. Имеют ли выборки, представленные в таблице 1, постоянную (базовую) номенклатуру предлагаемого оборудования? Если же перечень оборудования существенно меняется от выборки к выборке, то хотелось бы знать допущения и ограничения при установлении единого критерия изменения оферт на разнородное оборудование.
- 2. Если пропорция разных видов оборудования сохраняется от выборки к выборке и принятые допущения позволяют адекватно сравнивать динамику изменения цен на разнородное оборудование, то увеличение объема предложений

более чем в 2 раза может быть вызвано либо ростом исследуемой компании, либо снижением спроса и накоплением нереализованного оборудования, либо увеличением спроса на оборудование. Последнее само по себе маловероятно. Так, индекс производства за три последних года вырос всего лишь на 2 %, а в последнем квартале 2014 года снизился.

Наверное, следует дать более детальные пояснения по исходным данным, используемым в исследовании.

Рисунки 1 и 2 являются ключевыми в анализе результатов исследования. Из диаграммы 1 видно, что курс доллара США за исследуемый период вырос в 2,1 раза (65/30), курс евро - в 1,6 раза (74/46), рублевая

стоимость оборудования - в 1,9 раза. Если перевести и рассчитать изменение оферт на станки в долларах ((1,9/65)/(1/30) = 0.87) и то же самое – для евро ((1,9/74)/(1/46) = 1,2), то результат кажется не столь уж логичным: оферты на станки в евро и в условиях падения спроса увеличились на 20%. Для сравнения: средняя стоимость цен на жилье за два года в долларовом исчислении снизилась с 5500 долл. за 1 кв. м до 3000 долл. за 1 кв. м (ресурс www.irn.ru).

Анализ изменения оферт в условно стабильных валютах представлен на диаграмме 2.

Азия (долл. США) - (2,2/65) / (1/30) = 1,0 - покупатели стали отдавать предпочтение дешевым китайским станкам и, несмотря на снижение индекса производства и падение спроса, готовы платить ту же цену. Европа (евро) – (2,05/74)/(1/46) = 1,3. Диспропорция стала очевиднее. В то время как из Европы нам предлагали оборудование по прежним ценам (в евро), дилеры попытались заработать на падении курса рубля. Дальнейшие события показали несостоятельность таких попыток: vжe в декабре-январе стал наблюдаться откат рублевых цен на оборудование к уровню сентября-октября 2014 года (см., например, ресурс www.fedstat.ru).

Определенный интерес в исследовании вызывает дифференциация рынков: европейского, таможенного союза и азиатского. Такой подход по сравнению с официальной статистикой, несомненно, повышает точность мониторинга цен на рынке оборудования.

ОЦЕНОЧНАЯ

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Оксана Тевелева, к. э. н., старший научный сотрудник, ЦЭМИ РАН



Согласование результатов оценки есть процесс принятия решения, суждения о рыночной стоимости, модель возможного торга между производителем, покупателем, инвестором.



Взгляд на проблему согласования результатов оценки

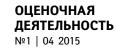
Данная статья есть результат размышления о природе рыночной стоимости и попытка разобраться в хитростях согласования оценочных подходов. Надеемся, что данная статья даст возможность по-новому взглянуть на задачу согласования результатов, позволит уйти от практики необдуманного взвешивания результатов различных подходов к оценке стоимости.

О ТРЕХ ПОДХОДАХ К ОЦЕНКЕ

Практически во всех стандартах оценки закреплено обязательство определения стоимости одного и того же объекта с применением трех подходов: затратного, сравнительного и доходного. Считается, что применение трех подходов обеспечивает достоверность итогового результата. Заключительным этапом процесса оценки является согласование оценок, полученных на основе указанных подходов, и сведение полученных стоимостных оценок к единой стоимости объекта. Однако для оценщика процедура согласования разных подходов становится огромной проблемой, так как из нескольких существующих стоимостей нужно собрать одну, да еще и обосновать ее как единственно верную.

В настоящее время в литературе встречается мнение, что результаты оценки трех подходов не сходятся в одной стоимости из-за влияния систематической и несистематической ошибки, которую невольно допускает оценщик. Соответственно, рекомендации для согласования результатов оценки содержат перечень мер для устранения ошибки, приведшей к расхождению.

Когда доступны данные о ценах продажи имущества, оценщики отдают предпочтение подходу прямого сравнения продаж, поскольку он позволяет аналитику непосредственно изучить результаты мотивации продавцов и покупателей. Когда данные о сделках отсутствуют, единственная возможность определить стоимость – это рассмотреть мотивации сторон, прояснить и имитировать поведение покупателя и продавца. Имитирующие подходы (затратный и доходный подход) к проведению оценки были разработаны во времена серьезной нехватки данных в годы Великой экономической депрессии в 30-х годах XX века. В 1950–70-х годах три подхода в оценке стоимости были институционально закреплены. В России автоматически переняли практику использования трех подходов к оценке стоимости, и сейчас применение трех подходов является обязательным в оценке имущества.



ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

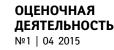
Оксана Тевелева. Взгляд на проблему согласования результатов оценки

Согласно ст. 3 Ф3-135 «Об оценочной деятельности в РФ», «...под рыночной стоимостью объекта оценки принимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства...». Если анализировать данное определение, то понятно, что при его формулировке учитывались воззрения на продажу достаточно ликвидных активов на открытом рынке. Открытый рынок предполагает большое число продавцов и покупателей, отсутствие ценовой дискриминации, полную мобильность всех ресурсов и абсолютную информированность производителей и потребителей. Очевидно, что это условия конкуренции, близкие к идеальным. Однако свободный рынок – это абстракция, идеальный образ, такой же, как вакуум или совершенно неподвижная точка. На практике же получается, что оценщик сталкивается с «ликвидными активами» и с открытым рынком достаточно редко. Гораздо чаще оценщик имеет дело с рынком несовершенной конкуренции (рынок монополистической конкуренции и олигополии) и объектами оценки с низкой ликвидностью. В условиях несовершенной конкуренции действия участников рынка могут быть непредсказуемы. Большую роль в формировании цены на продукцию начинают играть число конкурентов в отрасли, информированность участников рынка, доступность ресурсов.

КОНКУРЕНЦИЯ: СОВЕРШЕННАЯ И НЕСОВЕРШЕННАЯ

Применение трех подходов дает представление о стоимости одного и того же объекта с разных позиций: с позиции производителя, продавца и инвестора. В условиях совершенной конкуренции (свободного рынка) мнения всех участников рынка сходятся в одной точке, и поэтому процедура согласования отпадает сама собой. В реальности (в условиях несовершенной конкуренции) каждый участник рынка диктует свои условия, имеет собственное представление о сценарии развития событий, имеет часто нерациональные мотивы поведения, и полная сходимость результатов трех подходов, мнений трех сторон рынка скорее исключение, чем правило. Таким образом, получая стоимость в рамках различных подходов, мы получаем не равновесную цену на идеальном рынке, а предполагаемые цены предложения продавца, покупателя, инвестора в ситуации, когда возможный торг еще не состоялся, когда есть время для установления равновесной цены, когда есть выбор для каждого участника рынка. Когда каждый старается найти для себя максимальную выгоду или построить оптимальную экономическую стратегию для дальнейшего существования. Механическое усреднение результатов часто становится методологической ошибкой, так как при этом суммируются или взвешиваются принципиально разные величины: для затратного подхода – затраты на создание объекта, для сравнительного подхода – среднерыночные цены аналогичных объектов, для доходного – текущая стоимость возможных будущих доходов.

Получается, что, помимо моделирования возможного поведения покупателя и продавца при определении стоимости путем затратного и доходного подходов, оценщик должен создать еще и модель возможного торга между участниками рынка, которая, по сути, и является результатом согласования подходов. Для решения данной задачи необходимо сделать анализ рынка, рассмотреть мотивы поведения его участников, учесть тип рыночной конкуренции и вид сделки, для которой определяется рыночная стоимость. Поэтому мы говорим, что согласование – это прежде всего процесс принятия решения, суждение, выбор, а не механическое усреднение результатов цен, полученных с применением трех подходов. Чем больше участников рынка и уже свершившихся сделок, чем ближе условия к идеальным, тем меньше будет различие итоговых стоимостей трех подходов. В условиях закрытого и депрессивного рынка договориться о цене очень сложно. Существенная разница итогов нескольких подходов может свидетельствовать не о том, что оценщик допустил ошибки в определении рыночной стоимости, а о том, что рынок является рынком несовершенной конкуренции, где предполагаемая сделка по отчуждению



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ НА ЗЛОБУ РЕЧЬ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Оксана Тевелева. Взгляд на проблему согласования результатов оценки

актива маловероятна. Однако полная сходимость результатов оценки (полное равновесие на рынке) может также означать и сверхэффективность, а значит, любая сделка инвестиционного характера становится невозможной. Действительно, зачем продавать имущество, если оно и так используется максимально эффективно. Поэтому при принятии решения о величине итоговой рыночной стоимости необходимо проводить анализ соотношения величин, получаемых в рамках разных подходов.

О ПОДХОДАХ И МЕТОДАХ

Рассмотрим условный пример. Оценка имущества осуществляется для целей реализации. Объекты сравнения продаются по цене 1000 у. е., результат доходного подхода равен 1500 у. е., а затратного – 800 у. е. Можно ли с уверенностью сказать, что объекты могут быть реализованы по цене более 1000 у. е.? Нет! Рациональный покупатель не заплатит более, чем необходимо. Поэтому доходный подход разумно принять к сведению и сделать вывод, что объект оценки является высокодоходным, а с учетом низкой стоимости затратного подхода еще и обладающим высокой рентабельностью. Возможно, через некоторое время при наличии спроса рынок отреагирует на сверхдоходность актива и цены на него поднимутся, однако для условий настоящего времени и для целей реализации наиболее вероятной будет являться стоимость, близкая к стоимости, полученной в рамках сравнительного подхода.

Аналогичным образом можно провести анализ соотношения стоимостей и для других случаев. Если предположить, что стоимость, полученная в рамках трех подходов, имеет одинаковую достоверность, а доходный подход существенно ниже сравнительного подхода, то это может означать, что рынок «перегрет», и для скорой реализации нужно устанавливать стоимость ниже стоимости, полученной в рамках сравнительного подхода. Если же расчет показывает, что доходный подход меньше затратного, то это может означать, что актив

неэффективен при существующем использовании. Из этого, однако, не следует, что данный актив может быть продан по цене, равной стоимости доходного подхода.

Помимо анализа и учета соотношения величины стоимостей, получаемой в рамках различных подходов, при согласовании необходимо учитывать также и тип сделки, который находит свое отражение в целях оценки. Понятно, что логика процедуры согласования для различных целей оценки будет различной. Например, сравним процедуру согласования результатов оценки хорошо работающего имущественного комплекса с процедурой согласования имущественного комплекса, оцениваемого для целей банкротства. В первом случае будет логичным обратить внимание на доходный подход, так как только с помощью него оценщик сможет адекватно учесть «эффект синергии», возникающий ввиду того, что различные активы имущественного комплекса связаны между собой и настроены на максимально выгодную работу, а значит, совокупность активов в составе имущественного комплекса стоит больше, чем сумма всех активов этого же предприятия. В случае же банкротства доходный подход сможет лишь показать возможность или невозможность реализации активов в составе имущественного комплекса. При этом стоимость, полученная в рамках сравнительного и затратного подходов для случая «работающего» и «неработающего» предприятия, будет совпадать при условии, что активы находятся в одинаковом физическом состоянии.

Оценочный подход – это общая концепция построения расчетов. Метод – это последовательность действий для получения итогового результата. Зачастую нельзя провести четкую грань между подходами, так как в рамках одного подхода могут применяться элементы методов, которые концептуально можно отнести к другим подходам. Например, оценщики оборудования ведут давний спор о том, можно ли называть затратным подходом подход, в котором в качестве стоимости воспроизводства (замещения) используется цена нового оборудования. Считается, что в этой цене учтены затраты на производство и реализацию продукции и норма прибыли. Однако в настоящее время в коммерческой практике логика затратного



НА ЗЛОБУ

ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

люди ГОВОРЯТ

взгляд МНЕНИЕ со стороны

ЕСТЬ

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Оксана Тевелева. Взгляд на проблему согласования результатов оценки

ценообразования в установлении цены на продукцию применяется не всегда, так как сумма, которую покупатели готовы заплатить за товар, никак не связана с затратами, которые необходимы для его изготовления. Производители в любом случае ориентируются на рынок, делают расчет объема производства, прогнозируют объем продаж, устанавливают скидки. Таким образом, мы видим, что подход, который оценщики привыкли называть затратным, часто по своей сути таковым не является. Аналогичное рассуждение можно построить и для доходного подхода (в котором оценщики, например, используют рыночные цены на ресурсы), и для сравнительного подхода (в котором могут быть использованы приемы затратного подхода). Поэтому при проведении процедуры согласования необходимо еще раз сделать критический анализ, определить, природу какого субъекта рынка (производителя, продавца, инвестора) отражает результат того или иного подхода. Исходя из данных рассуждений, логично согласовывать результаты не подходов, а методов, учитывая вклад каждой концепции в итоговый результат применяемого метода.

Принимая во внимание необходимость обязательного использования при оценке трех подходов, не стоит забывать, что потребителям оценочных услуг важно знать не стоимость создания точной копии объекта или потенциального дохода в условиях его возможного обмена на идеальном рынке. Клиенты оценочных компаний, прежде всего, интересуются разумной стоимостью обмена на реальном рынке и в существующих условиях. Методы затратного и доходного подхода являются имитационными моделями и могут отражать реальность

с точки зрения производителя или инвестора. Поэтому будет разумно, что, используя даже один метод в рамках одного подхода, оценщик сделает суждение об итоговой величине с учетом допущений и ограничений, которые может накладывать рынок на поведение покупателя, продавца или инвестора.

Заканчивая статью, хотелось бы сделать небольшое резюме.

- Рынок это прежде всего место встречи продавцов и покупателей; между ними осуществляется обмен по цене, о которой удалось договориться. Цена означает согласие сторон.
- На первое место по шкале «важность для итоговой рыночной стоимости» выходит не точность величин, получаемых в рамках различных подходов, а экономический смысл этих величин.
- Простое механическое «взвешивание» результатов оценки является методически ошибочным, так как данная процедура означает уравнивание разных по своей природе величин.
- Плохая сходимость результатов нескольких подходов не обязательно является свидетельством допущенных ошибок в расчетах оценщика. В условиях несовершенного и ограниченного рынка мотивы каждого участника неизвестны, а действия труднопредсказуемы из-за недостатка рыночной информации. Аналогичных сделок мало или торг невозможен, а участники предполагаемого обмена далеки до достижения консенсуса.
- Согласование результатов оценки есть процесс принятия решения, суждения о рыночной стоимости, модель возможного торга между производителем, покупателем, инвестором.



СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA

№1 | 04 2015

КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ

НА ЗЛОБУ ДНЯ

люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ

со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

3AKOH И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Анатолий Ковалев, д. э. н., профессор МГТУ «Станкин»



Игорь Подколзин, к. э. н., начальник управления по работе с залоговым имуществом ЗАО «ВТБ 24»

Ликвидность товара означает его способность быть быстро проданным по рыночной цене. Обычно различают высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные товары. Чем легче и быстрее можно обменять товар на деньги, тем более ликвидным он является. Мерой ликвидности служит срок торговой экспозиции.



Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

Определение ликвидационной стоимости, то есть стоимости при вынужденной ускоренной продаже, в конечном счете упирается в проблему определения ликвидационной скидки, которую надо вычесть из рыночной стоимости. Известны несколько эмпирических математических моделей для расчета коэффициента ликвидационной скидки, предложенных разными авторами. Однако корни данной проблемы следует искать в теории рыночного ценообразования.

ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

Ликвидационная скидка с рыночной цены, как любая скидка, стимулирует спрос и позволяет приблизить момент продажи выставленного на рынок товара. Размер назначаемой ликвидационной скидки непосредственно зависит от эластичности (чувствительности) спроса к изменению цены. Из теории ценообразования известно, что связь между ценой и спросом для любого товара выглядит как ниспадающая кривая спроса, а степень воздействия цены на спрос оценивается коэффициентом ценовой эластичности спроса, который показывает, на сколько процентов изменится спрос при изменении цены на один процент.

Определение коэффициента ценовой эластичности спроса актуально не только для целей оценки, но и имеет немалый практический смысл. Так, в работе [4] отмечается: «Можно утверждать, что без предварительного прогноза эластичности спроса на свою продукцию предприятию трудно рассчитывать на коммерческий успех. Пока такой оценки нет, остается неясным, сколько товаров выпускать и по каким ценам продавать».





КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

Отметим также, что в теории рыночного ценообразования различают прямой и перекрестный коэффициенты эластичности спроса по цене. Прямой коэффициент эластичности относится к одному определенному товару, например к машинам определенной модели. Перекрестный коэффициент эластичности отражает изменение спроса под влиянием цены на группу взаимозаменяемых товаров, находящихся одновременно в открытой оферте. В задаче нахождения ликвидационной стоимости рассматривается только прямая ценовая эластичность спроса, допуская, что снижение цены единичного товара, подлежащего быстрой реализации, не вызывает снижения цен на другие замещающие товары, реализуемые типичным образом.

Главный фактор, взаимодействующий с ценой, – это спрос. Он понимается как вероятный объем продаж за определенный период при заданной цене, полноценной подготовке и нормальной организации торговли на конкретном рынке. С учетом скорости обращения для машин и оборудования спрос фиксируют и анализируют обычно за месячный период, в течение которого поддерживаются неизменными цена и прочие условия.

Чтобы определить коэффициент ценовой эластичности спроса, необходимо математически смоделировать кривую спроса. Для этого находят две-три точки для разных соотношений «цена – спрос» либо в результате пробных продаж (активный эксперимент), либо после обработки статистических данных об объемах продаж определенного товара в разных местах в одно время по различным ценам (пассивное наблюдение). Такой эмпирический подход возможен, если имеют место регулярные продажи с некоторым темпом, что характерно, например, для распространенного универсального оборудования, транспортных средств и бытовой техники на первичном рынке. Информацию о ценах и спросе чаще всего получают путем опроса опытных продавцов дилерских компаний, так как варьировать ценой могут только продавцы. Далее по эмпирическим данным строят кривую регрессии спроса от цены.

Точечный коэффициент ценовой эластичности спроса может быть рассчитан для любой i-й точки на кривой спроса:

$$K_{\mathfrak{I},i} = -\frac{\Delta Q}{Q_i} : \frac{\Delta \Pi}{\Pi_i} = -\frac{\Delta Q}{\Delta \Pi} \cdot \frac{\Pi_i}{Q_i},$$

где: Q_i – спрос в точке i, соответствующий цене \coprod_i ;

 ΔQ , ΔU – абсолютное отклонение спроса и цены соответственно.

Знак минус указывает на обратную связь между ценой и спросом. Таким образом, в любой i-й точке на кривой спроса коэффициент эластичности спроса зависит как от угла наклона линии $\Delta Q/\Delta \Pi$, так и от отношения Π_i/Q_i в этой точке.

Выражение для точечного коэффициента эластичности спроса можно записать через дифференциальные приращения цены и спроса:

$$K_{\mathfrak{I}} = -\frac{dQ}{dU} \cdot \frac{U_i}{Q_i}.$$

Для описания кривой спроса часто используют три вида функций: обратную линейную, экспоненциальную и обратную степенную. Самой простой является линейная связь между ценой Ц и спросом Q в некотором интервале цен от \coprod_{min} до \coprod_{max} :

$$Q = b - a \cdot Ц$$
,

где: a и b – параметры линейного уравнения.

Первая производная для приведенной линейной функции есть величина постоянная и равная по модулю a, т. е. $dQ/d\mathbf{U}=-a$. Отсюда коэффициент ценовой эластичности спроса в i-й точке:

$$K_{\mathfrak{I},i} = -a \frac{\coprod_{i}}{Q_{i}} = -\frac{1}{\left(b/a\coprod_{i}\right) - 1}.$$

Из полученного выражения видно, что при линейной функции коэффициент эластичности спроса имеет разные значения в разных точках линии спроса. Чем больше интервал между \coprod_{min} и \coprod_{max} , тем больше разброс в значениях $K_{\mathfrak{Ini}}$. В этом заключается принципиальный недостаток применения линейной функции для моделирования линии спроса. Если коэффициент эластичности спроса и применяют к линейной форме линии спроса, то значение этого коэффициента



СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ ДНЯ

люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

привязывают к середине интервала цен и называют дуговым или интервальным коэффициентом [5].

В некоторых работах предлагается описывать кривую спроса с помощью обратной экспоненты:

$$Q = d \cdot e^{-fII} = \frac{d}{e^{fII}}$$
,

где: d и f – параметры экспоненты;

e – основание натуральных логарифмов (2,72).

Первая производная для экспоненциальной функции: $\frac{dQ}{d\mathbf{I}} = -\frac{fd}{e^{f\mathbf{I}\mathbf{I}}}$. Отсюда коэффициент ценовой эластичности спроса в і-й точке:

$$K_{\ni \Pi i} = -\frac{fd}{e^{f\Pi_i}} \cdot \frac{\Pi_i}{Q_i} = -f\Pi_i$$

Из полученного выражения видно, что при экспоненте коэффициент ценовой эластичности спроса непостоянен и изменяется с изменением цены.

Рассмотрим применение для описания кривой спроса обратной степенной функции:

$$Q = c \coprod^{-g} = \frac{c}{\coprod^g},$$

где c и g – параметры степенной функции.

Первая производная для обратной степенной функции: $\frac{dQ}{d\mathbf{U}} = -\frac{c\mathbf{g}}{\mathbf{U}^{g+1}}$. Отсюда коэффициент ценовой эластичности спроса в і-й точке:

$$K_{\mathfrak{I}\mathfrak{I}\mathfrak{I}} = -\frac{cg}{\coprod_{i}^{g+1}} \cdot \frac{\coprod_{i}}{Q_{i}} = -g.$$

Из полученного выражения видно, что коэффициент ценовой эластичности спроса во всех точках обратной степенной функции постоянная величина и равен показателю степени при цене. Запишем обратную степенную функцию спроса в следующем виде:

$$Q = c \coprod^{-K_{\mathfrak{I} \mathfrak{I}}} = \frac{c}{\coprod^{K_{\mathfrak{I} \mathfrak{I}}}} \cdot$$

В постоянстве коэффициента ценовой эластичности спроса заключается главное преимущество обратной степенной функции по сравнению с функциями линейной и экспоненциальной. Поэтому в дальнейших исследованиях при моделировании кривой спроса будем опираться на применение этой функции.

ликвидность и срок торговой экспозиции

Кроме понятия спроса необходимо рассмотреть такие понятия, как ликвидность и срок торговой экспозиции, которые напрямую зависят от спроса. Ликвидность товара означает его способность быть быстро проданным по рыночной цене. Обычно различают высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные товары. Чем легче и быстрее можно обменять товар на деньги, тем более ликвидным он является. Мерой ликвидности служит срок торговой экспозиции. Срок экспозиции объекта (exposition term) в расчете на его продажу рассчитывается с даты представления на открытый рынок (публичная оферта) объекта оценки до даты совершения сделки с ним (ФСО № 1, п. 12).

Срок экспозиции можно определить исходя из величины спроса. При этом имеет значение порядок поступления товара в торговую организацию. Положим, что товар поступает оптовыми партиями. Например, в торговую организацию поступила партия из трех машин одной модели. В течение трех месяцев эти машины были распроданы. Полагаем, что машины продаются разным покупателям последовательно одна за другой. Средний срок экспозиции одной машины будет равен отношению периода продажи партии на размер партии, т. е. одному месяцу.

Если в течение какого-то наблюдаемого периода машины одной модели поступают на продажу поштучно и после продажи очередной машины следующая машина поступает не сразу, а после некоторого перерыва, то средний срок экспозиции равен отношению наблюдаемого периода, уменьшенного на суммарное время перерывов в поставках, к количеству проданных за этот период машин.





КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

Объем продаж за наблюдаемый период при заданной рыночной цене можно считать равным спросу, если, конечно, отсутствуют какиелибо продолжительные сбои поставок товара в торговую сеть. Исходя из этих соображений, можно рассчитать средний срок экспозиции по формуле:

$$T = \frac{t(1 - K_{\text{nep}})}{Q},$$

где: t – наблюдаемый период регулярных продаж в рабочих днях;

 $K_{\text{пер}}$ – коэффициент, учитывающий долю перерывов в поставках товара;

Q – спрос (объем продаж) за период наблюдения t.

Объем продаж должен оцениваться только из одной торговой или сбытовой точки в данном регионе или населенном пункте. Если на территории региона (города) данным товаром торгуют несколько дилеров, то их данные об объеме продаж осредняются, но не суммируются.

Порядок поставок товара (поштучный или партионный) учитывает коэффициент $K_{\text{пер}}$ (при распродаже партии $K_{\text{пер}} = 0$). Но во всех случаях срок экспозиции обратно пропорционален спросу. Поэтому любую кривую спроса нетрудно преобразовать в кривую срока экспозиции от цены. Если для кривой спроса взять обратную степенную функцию и подставить ее в уравнение срока экспозиции, то получим степенную функцию зависимости срока экспозиции от цены:

$$T = \frac{tK_{\text{nep}} \coprod^{K_{\text{эл}}}}{C}$$

Вынужденная продажа, для условий которой определяется ликвидационная стоимость, имеет ряд особенностей. Во-первых, вынужденная продажа происходит на вторичном рынке б/у объектов, во-вторых, она не имеет регулярного характера (объекты поштучно поступают на рынок случайным образом), в-третьих, может выполняться в режиме аукциона или конкурса. В то же время можно считать, что для первичного и вторичного рынка действует общая закономерность зависимости спроса

от цены в виде кривой спроса. Правда, в отличие от первичного рынка, на вторичном рынке цены для одного и того же вида товаров под действием фактора вторичности снижены, менее устойчивы и подвержены часто скидкам на торг. Отсутствие регулярных поставок товара на вторичный рынок зачастую делает невозможным определять спрос методом наблюдения.

Постановка задачи по определению ликвидационной скидки и, соответственно, ликвидационной стоимости требует рассмотрения двух видов срока экспозиции товара:

- 1) типичного срока экспозиции при продаже по рыночной стоимости (равновесной рыночной цене);
- 2) сокращенного срока экспозиции при вынужденной продаже по ликвидационной стоимости (сниженной цене).

Оба вида срока экспозиции относятся, как правило, к вторичному рынку. Для одного вида товара можно записать уравнения для типичного и сокращенного срока экспозиции:

$$T_{\mathrm{T}} = \frac{tK_{\mathrm{nep}} \coprod_{\mathrm{p}}^{K_{\mathrm{3}\mathrm{n}}}}{c}$$
; $T_{\mathrm{c}} = \frac{tK_{\mathrm{nep}} \coprod_{\mathrm{c}}^{K_{\mathrm{3}\mathrm{n}}}}{c}$,

где: $T_{\rm T_c}$ – типичный и сокращенный срок экспозиции соответственно; $\coprod_{\rm p}$, $\coprod_{\rm c}$ – нормальная рыночная и сниженная цена соответственно.

Поделив одно выражение на другое, после преобразований получим:

$$\frac{T_{\rm c}}{T_{\rm r}} = \left(\frac{\Pi_{\rm c}}{\Pi_{\rm p}}\right)^{K_{\rm 3M}}.$$

После преобразований получаем соотношение цен при типичном и сокращенном сроках экспозиции:

$$\frac{\coprod_{\rm c}}{\coprod_{\rm p}} = \left(\frac{T_{\rm c}}{T_{\rm r}}\right)^{\frac{1}{K_{\rm BJI}}}.$$

Отсюда получаем выражение для расчета коэффициента ликвидационной скидки:

$$K_{\text{лик}} = 1 - \frac{\coprod_{\text{c}}}{\coprod_{\text{p}}} = 1 - \left(\frac{T_{\text{c}}}{T_{\text{T}}}\right)^{\frac{1}{K_{\mathfrak{I}\mathfrak{I}}}}$$

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

Коэффициент снижения срока экспозиции определяется по формуле:

 $K_{\rm CH} = 1 - \frac{T_{\rm c}}{T_{\rm T}}.$

Окончательная формула для расчета коэффициента ликвидационной скидки:

$$K_{\text{MMK}} = 1 - (1 - K_{\text{CH}})^{1/K_{\text{ЭЛ}}}$$
.

Таким образом, коэффициент ликвидационной скидки определяется степенью снижения срока экспозиции и ценовой эластичностью спроса.

Чтобы определить коэффициент ликвидационной скидки, необходимо последовательно найти значения следующих показателей:

- типичный срок экспозиции для данного типа объектов;
- сокращенный срок экспозиции, назначенный из условия вынужденной продажи;
- коэффициент ценовой эластичности спроса для данного типа объектов.

Рассмотрим подходы к определению этих показателей.

типичный срок экспозиции

Если сделка купли-продажи осуществляется по равновесным рыночным ценам (рыночной стоимости), то срок экспозиции считается типичным. Смысл типичного срока экспозиции изложен в Φ CO \mathbb{N}^2 2 п. 6 следующим образом: «Возможность отчуждения на открытом рынке означает, что объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов, при этом срок экспозиции объекта на рынке должен быть достаточным для привлечения внимания достаточного числа потенциальных покупателей».

Получение данных о типичном сроке экспозиции оцениваемого объекта, кроме упомянутого выше метода наблюдения за продажами аналогичных объектов, может быть выполнено также другими методами, описанными в литературе. В основном они сводятся к опросу

либо специалистов-риелторов (по недвижимости), либо специалистовмаркетологов дилерских компаний (по машинам и оборудованию).

Типичный срок экспозиции непосредственно характеризует ликвидность рассматриваемого объекта как товара. Чем меньше срок экспозиции, тем выше ликвидность объекта при прочих равных условиях.

Ликвидность непосредственно зависит от уровня спроса на товар, масштабов его использования (потребления). Факторы ликвидности у разных видов имущества разные.

Существенными факторами, влияющими на ликвидность объектов недвижимости, являются: назначение объекта недвижимости, его функциональность, удобство местоположения для использования по назначению, физическое состояние и эксплуатационные параметры, наличие коммуникаций, развитость рынка недвижимости в регионе и населенном пункте и прочее.

Например, среди нежилых зданий и помещений в городах более ликвидными являются офисные и торговые здания и помещения, ниже ликвидность у складских зданий и еще ниже ликвидность у производственных зданий и помещений [6].

Факторы ликвидности для машин и оборудования следующие: назначение и степень универсальности применения, широта функциональных возможностей, технический уровень и качество, топливная и энергетическая экономичность, техническое состояние и малая изношенность, соответствие назначения развивающимся отраслям в регионе и в стране, численность потребителей данной техники в регионе, развитость соответствующего сегмента регионального рынка и прочее.

В работе [7] приведены сведения о типичных сроках экспозиции для отдельных видов товара с учетом состояния рынка, в таблице 1 приведены данные, относящиеся к высоко- и среднеликвидным машинам и оборудованию. Авторы составили эту таблицу на основании опросов специалистов в области продаж (риелторов, дилеров и т.п.), а также по собственному опыту проведения оценочных работ в Санкт-Петербурге. При этом учитываются два основных фактора: тип объекта продажи и состояние рынка.



№1 | 04 2015

ОЦЕНОЧНАЯ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

ТИП ОБЪЕКТА ПРОДАЖИ

В случае типового, серийно выпускаемого объекта информация о нем уже имеется на рынке и потенциальному покупателю требуется время только на взвешивание цены, так как покупатель уже проанализировал рынок, выбрал необходимую ему модель и ищет объект, предлагаемый по наиболее низкой цене. В данном случае высока вероятность совершения сделки практически сразу после получения покупателем информации о наличии предложения. Если объект специализированный и оригинальный, то потенциальному покупателю нужно время, чтобы ознакомиться с ним, сравнить с аналогами, выявить достоинства и недостатки, прежде чем решиться на покупку. Причем уникальное оборудование, как правило, выпускается под заказ, поэтому типичных сроков экспозиции не имеет и в таблицу 1 не включено.

В Методических рекомендациях по оценке имущественных активов для целей залога приведены примерные сроки реализации машин и оборудования по уровням ликвидности: высокий – 1–2 мес., средний – 3–6 мес., низкий – 7–18 мес. [8]

Таблица 1. Типичные сроки экспозиции для высоко- и среднеликвидных объектов [7]

	Состояние рынка						
Тип объекта	рынок покупателя	равновесный рынок	рынок продавца				
Оборудование, выпускаемое серийно (новое и б/у)	1–2 мес.	1 мес.	2 нед.				
Автомашины (за исключением элитных) новые	1 мес.	2–3 нед.	1 нед.				
Автомашины (элитные) новые	1–2 мес.	1 мес.	2 нед.				
Автомашины б/у	2–4 мес.	1–2 нед.	1 нед.				
Офисная техника	1 мес.	2–3 нед.	1 нед.				
Мебель	1 мес.	2–3 нед.	1 нед.				

Авторы Методических рекомендаций считают, что в отношении имущества массового использования (легковые и грузовые автомобили общего использования, офисное оборудование, бытовая техника в небольших количествах и т. д.) анализ ликвидности нецелесообразен. При адекватной рыночной оценке это имущество может считаться ликвидным со степенью ликвидности не ниже средней.

При оценке большого количества движимого имущества ликвидность указывается либо по позициям, либо по группам. При этом из всего списка имущества необходимо выделить позиции, реализация которых, по мнению оценщика, невозможна или весьма затруднительна в силу неликвидности имущества или невозможности его демонтажа. Если оборудование является узкоспециализированным, рекомендуется для справки привести перечень основных потенциальных покупателей данного оборудования [8].

СОСТОЯНИЕ РЫНКА

Если рынок активный и находится на подъеме, то цены растут, спрос превышает предложение (рынок продавца), срок экспозиции короткий и определяется сроком прохождения информации до покупателей. Если рынок равновесный, то срок экспозиции увеличивается на время, необходимое потенциальному покупателю для ознакомления с товаром и принятия решения о покупке. Если рынок находится на спаде, то нормальный срок экспозиции увеличивается еще больше за счет того, что покупатель будет «уторговывать» продавцов, выбирать наиболее интересный ему объект, ожидать снижения цен.

В таблице 1 по состоянию выделены три типа рынка: покупателя, равновесный и продавца. Рынок покупателя – ситуация на рынке, при которой величина предложения товара со стороны продавцов, представленных на рынке, превышает величину спроса на данный товар со стороны покупателей. Равновесный рынок – ситуация на рынке, когда спрос на товар равен его предложению. Рынок продавца – ситуация на рынке, при которой величина спроса на товар со стороны покупателей, представленных на рынке, превышает величину предложения данного товара со стороны продавцов.



№1 | 04 2015

ОЦЕНОЧНАЯ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

Степень ликвидности и соответственно типичный срок экспозиции в ряде работ предлагается определять путем классификации объектов по степени ликвидности. Информация о типичных сроках экспозиции по группам аналогичного оборудования при нормальных условиях продажи собирается от дилерских компаний и служит основой для построения методов расчета.

В работе [9] для определения степени ликвидности машин и оборудования использован метод балльной оценки. Баллы начисляются по шкалам, относящимся к девяти факторам: совокупный износ (обратная шкала); количество потенциальных потребителей в регионе; количество организаций, торгующих аналогичным оборудованием; полнота ценовой информации об аналогах в информационных источниках; степень уникальности объекта (обратная шкала); отсутствие требования специализированного помещения для размещения объекта; возможность реализации оборудования по отдельным компонентам; весомость затрат на монтаж и транспортировку в процентах к стоимости

оборудования (обратная шкала); экономическое состояние отрасли, где находятся предприятия-пользователи.

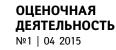
Максимальная сумма баллов по всем девяти факторам равна 26, минимальная сумма баллов равна 14. Наибольшее число баллов дают следующие факторы: минимальность износа (до 4); количество потенциальных покупателей (до 4); минимальность затрат на монтаж и доставку (до 4) и экономическая активность отрасли (до 5). В зависимости от суммы набранных баллов объект попадает в одну из следующих групп по степени ликвидности: высокая, выше средней, средняя, ниже средней, низкая. Для каждой группы ликвидности указан диапазон типичного срока экспозиции.

В работе [10] приведена та же шкала ликвидности с указанием наиболее характерных классов машин и оборудования. В работе [11] балльный метод оценки степени ликвидности усовершенствован: увеличено количество групп ликвидности до шести и перераспределены баллы по некоторым группам.

Обобщенная классификация объектов из числа машин и оборудования по степени их ликвидности представлена в таблице 2.

Таблица 2. Показатели ликвидности у некоторых товарных групп машин и оборудования

Показатель	Группы ликвидности									
Балльная оценка ликвидности [9]	-	20–26	12–20	8–12	Менее 8					
Балльная оценка ликвидности [11]	24–27	20–24	12–20	8–12	0–8	Менее 0				
Степень ликвидности	Высокая	Выше средней	Средняя	Ниже средней	Низкая	Очень низкая				
Примерный срок реализации, мес.[9]	Менее 1	1–2	2–4	4–6	Более 6	_				
Типичный срок экспозиции, мес. (уточненный)	До 1,5	1,5–3	3–4	4–6	6–8	8–12				
Примеры объектов [10]	Легковые автомобили (неэлитные) новые и б/у, автозапчасти, бытовая техника, компьютеры	Легковые автомобили (элитные), грузовые автомобили, мини-пекарни, средства связи, мебель офисов	Оборудование деревообрабатывающее, экструдеры, оборудование колодильное, оборудование торговое, компрессоры, автобусы, ж/д вагоны	Оборудование полиграфическое, оборудование металлообрабатывающее универсальное, оборудование мукомольное, оборудование котельное, прессы	Специальное металлообрабатывающее и кузнечно-прессовое оборудование, специальные станки	Металлургическое и литейное оборудование, энергетическое оборудование				



СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ ДНЯ

люди ГОВОРЯТ

взгляд МНЕНИЕ со стороны

ЕСТЬ

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

Описанный метод оценки ликвидности является приближенным и дающим предварительные промежуточные результаты по определению ликвидационной скидки. Ликвидность объектов оценки зависит от множества факторов, которые вызваны, с одной стороны, особенностями их качества и потребительской ценности, а также товарной привлекательностью, а с другой стороны, особенностями рынка, соотношением спроса и предложения, экономической активностью и потенциалом того бизнеса, в среде которого будет эксплуатироваться предлагаемый к продаже объект. Из этих факторов учитываются наиболее существенные.

СОКРАЩЕННЫЙ СРОК ЭКСПОЗИЦИИ

При расчете ликвидационной скидки естественно возникает вопрос о том, до какого срока необходимо сократить экспозицию через понижение цены, т. е. насколько быстро надо совершить продажу в диктуемых для собственника обстоятельствах. Целесообразно в качестве такого срока принять период времени, предписываемый нормативными документами, в частности Федеральным законом «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 г. № 229-Ф3, где в статье 90 отмечается, что реализация имущества должника проводится на торгах в двухмесячный срок со дня получения этого имущества организатором торгов. В Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-Ф3 в ст. 110 п. 9 отмечается, что «не позднее, чем за тридцать дней до даты проведения торгов их организатор обязан опубликовать сообщение о продаже предприятия-банкрота». Таким образом, как при внешнем управлении, так и при конкурсном производстве время для оповещения о торгах должно быть не меньше одного месяца. Отсюда можно сделать вывод о том, что «ликвидационный» срок экспозиции товара не является единым и в некоторой степени также зависит от группы ликвидности. Для высоколиквидных объектов с типичным сроком экспозиции до 1,5 месяцев сокращенный срок равен примерно одному месяцу, а для средне- и низколиквидных объектов сокращенный срок может составлять от 2 до 3 месяцев.

После того, как определены типичный и сокращенный сроки экспозиции, можно рассчитать коэффициент снижения экспозиции и конкретизировать задачу поиска ликвидационной скидки. Естественно, чем ниже ликвидность объекта, тем больше коэффициент снижения экспозиции. Чтобы перейти от коэффициента снижения экспозиции к коэффициенту ликвидационной скидки, нужно знать показатель ценовой эластичности спроса.

КОЭФФИЦИЕНТ ЦЕНОВОЙ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА

Нахождение значения этого коэффициента является самой сложной задачей, так как прямое экспериментальное манипулирование ценами в торговле и тем более в оценке невозможно. Самое общее представление о величине коэффициента ценовой эластичности спроса формулируется так: если $K_{2\pi} > 1$, то спрос считается эластичным, а если $K_{2\pi} < 1$, то спрос признается неэластичным. Несложно увидеть, что при $K_{an} = 1$ коэффициент ликвидационной скидки равен коэффициенту сокращения срока экспозиции: $K_{an} = K_{ch}$. Если $K_{an} > 1$, то процент снижения цены меньше процента сокращения срока экспозиции, а при $K_{2\pi} < 1$ цену надо снизить на больший процент по сравнению с процентом снижения срока экспозиции.

Отметим те факторы, которые наиболее существенно могут влиять на коэффициент ценовой эластичности. Прежде всего, необходимо указать на влияние ликвидности товара. Чем больше ликвидность товара, тем больше у него число потенциальных покупателей, а следовательно, тем больше вероятность преобразования потенциального покупателя в реального. Каждый шаг в направлении снижения цены прибавляет число потенциальных покупателей и, как следствие, повышает эту вероятность.

Ценовая эластичность спроса зависит не только от ликвидности товара, но также от таких факторов, как возможность замещения аналогичными объектами, имеющимися на рынке, и острота потребности именно в данном объекте у покупателя. Ценовая эластичность спроса больше у того объекта, который может быть замещен аналогичными



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

объектами и в силу данного фактора острота потребности в нем невысокая (универсальные машины, вспомогательная и обслуживающая техника широкого ассортимента). Снижение цены данного объекта при его вынужденной продаже не влияет на цены замещающих аналогов, и поэтому потенциальные покупатели, ранее настроенные на покупку аналогов, переключат свое внимание на данный объект. К этой категории относятся также товары потребительского спроса (теле- и аудиоаппаратура, компьютеры, легковые автомобили, бытовая техника и др.). Эти объекты имеют повышенную или среднюю степень ликвидности.

Ценовая эластичность спроса меньше у тех объектов, для которых мало или практически нет аналогов, их нечем заместить и поэтому эти объекты при малом числе потенциальных покупателей тем не менее обладают достаточно острой потребностью для реализации конкретного бизнеса (производства) (узко специализированное и специальное оборудование ограниченной сферы применения), а для населения это товары первой необходимости. Степень ликвидности у данной группы объектов ниже средней и низкая, а некоторые объекты могут быть признаны вообще неликвидными.

Коэффициент ценовой эластичности спроса определим косвенным методом для групп товаров, которые характеризуются пятью градациями степени ликвидности (выше средней, средняя, ниже средней, низкая и очень низкая) и тремя градациями возможности замещения:

- высокая возможность замещения при небольшой остроте потребности в объекте;
- ограниченная возможность замещения при средней остроте потребности в объекте;
- малая возможность замещения при высокой остроте потребности в объекте.

Из приведенного уравнения следует, что коэффициент ценовой эластичности спроса $K_{\rm эл}$ можно рассчитать, если известны два показателя: коэффициент ликвидационной скидки $K_{\rm лик}$ и коэффициент снижения срока экспозиции $K_{\rm ch}$:

 $K_{\scriptscriptstyle \mathrm{SM}} = \frac{\lg \left(1 - K_{\scriptscriptstyle \mathrm{CH}}\right)}{\lg \left(1 - K_{\scriptscriptstyle \mathrm{MUK}}\right)}.$

Коэффициент снижения срока экспозиции определялся из условия, что типичный срок экспозиции зависит от степени ликвидности и берется из данных, приведенных в таблице 2, а сокращенный срок экспозиции принят равным двум месяцам для объектов выше средней ликвидности и трем месяцам для объектов ниже средней и низкой ликвидности. Объекты с высокой степенью ликвидности в расчет не принимались, так как их срок экспозиции не превышает двух месяцев, и нет смысла рассчитывать для них ликвидационную стоимость.

Коэффициент ликвидационной скидки повышается с ростом степени ликвидности и со снижением возможности замещения. Динамика зависимости коэффициента ликвидационной скидки от степени ликвидности взята по данным работы [9]. Влияние возможности замещения оценено изменением коэффициента ликвидности примерно на 5 % при переходе на одну градацию. Результаты расчета среднего значения коэффициента ценовой эластичности спроса на основе отмеченных выше допущений приведены в таблице 3.

Из таблицы 3 видно, что коэффициент ценовой эластичности спроса для машин и оборудования при снижении их ликвидности может изменяться от 1,2 до 0,6.

Значение коэффициента ценовой эластичности по принадлежности объекта к группам ликвидности и возможности замещения невозможно назначить одним числом в связи с наличием некоторой неопределенности. Поэтому в рамках данных группировок были указаны интервалы вероятных значений коэффициента ценовой эластичности спроса (таблица 4).

Согласно предлагаемой методике алгоритм определения ликвидационной скидки выполняется по следующим четырем этапам.

- 1. Задаются сроки экспозиции:
- типичный срок экспозиции $T_{\scriptscriptstyle \rm T}$ при продаже по рыночной стоимости;
- сокращенный срок экспозиции $T_{\rm c}$ при продаже по ликвидационной стоимости.
- 2. Определяют коэффициент снижения срока экспозиции:

$$K_{\rm ch} = 1 - \frac{T_{\rm c}}{T_{\rm T}}.$$





КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ

ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН А И ПОРЯДОК И

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

Таблица 3. Расчет средних значений коэффициента ценовой эластичности спроса для машин и оборудования

Тип объекта			Группа (степен	нь) ликвидности		
тип ооъекта	Высокая	Выше средней	Средняя	Ниже средней	Низкая	Очень низкая
Типичный срок экспозиции, мес.	0,4–1,5	1,5–3	3–4	4–6	6–8	8–12
Средний типичный срок экспозиции, мес.	0,95	2,25	3,5	5	7	10
Сокращенный срок экспозиции, мес.	0,9	2	2,5	3	3	3
Коэффициент снижения срока экспозиции, $K_{ m ch}$	0,05	0,11	0,28	0,40	0,57	0,70
Коэффициент ликвидационной скидки, $K_{\scriptscriptstyle{\mathrm{Лик}}}$, при:						
высокой возможности замещения аналогами и небольшой остроте потребности	0,04	0,10	0,28	0,43	0,63	-
ограниченной возможности замещения аналогами и средней остроте потребности	-	0,10	0,30	0,45	0,66	0,82
малой возможности замещения аналогами и высокой остроте потребности	-	0,11	0,31	0,48	0,69	0,86
Средний коэффициент ценовой эластичности спроса, $K_{\scriptscriptstyle \rm 3Л}$, при:						
высокой возможности замещения аналогами и небольшой остроте потребности	1,321	1,18	1,03	0,91	0,86	-
ограниченной возможности замещения аналогами и средней остроте потребности	-	1,13	0,96	0,85	0,79	0,71
малой возможности замещения аналогами и высокой остроте потребности	-	1,09	0,91	0,79	0,72	0,61

Таблица 4. Расчет средних значений коэффициента ценовой эластичности спроса для машин и оборудования

Группа возможности замещения аналогами	Группа ликвидности при диапазоне типичного срока									
	Высокая 0,4–1,5 мес.	Выше средней 1,5–3 мес.	Средняя 3–4 мес.	Ниже средней 4–6 мес.	Низкая 6–8 мес.	Очень низкая 8–12 мес.				
Высокая возможность замещения аналогами	1,3	1,20–1,09	1,09-0,97	0,97–0,88	0,88-0,84	-				
Ограниченная возможность замещения аналогами	_	1,10–1,03	1,03-0,93	0,93-0,82	0,82-0,76	0,76-0,68				
Малая возможность замещения аналогами	_	1,07–0,97	0,97-0,86	0,86-0,75	0,75–0,68	0,68-0,58				



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

- 3. Определяют коэффициент ценовой эластичности $K_{\text{эл}}$ исходя из группы ликвидности и группы возможности замещения аналогами для объекта оценки по таблице 4. При этом группа ликвидности назначается по интервалу, в который попадает объект оценки по типичному сроку экспозиции. Группа возможности замещения аналогами определяется путем просмотра предложений на продажу аналогов в поисковой системе Интернета. Более десятка предложений свидетельствует о высокой возможности замещения аналогами. При количестве предложений до десяти можно считать, что имеется ограниченная возможность замещения. Если находят всего одно или два предложения, то считают, что возможность замещения является малой.
 - 4. Рассчитывают коэффициент ликвидационной скидки:

$$K_{\text{MMK}} = 1 - (1 - K_{\text{CH}})^{1/K_{\text{ЭЛ}}}$$

Расчеты по описанной методике были опробованы путем сравнения расчетных результатов с фактическими данными о рыночной и ликвидационной стоимости, сроках ускоренной продажи и фактической ликвидационной скидки на объектах, которые относятся к группам выше средней ликвидности (легковые автомобили), средней ликвидности (грузовые автомобили), низкой и очень низкой ликвидности (оборудование компрессорное, холодильное, агропромышленного применения и прочее).

Рассчитанные ликвидационные скидки практически в пределах 10% совпали с фактическими значениями в 93% случаев. В остальных наблюдались отклонения, вызванные в основном внешними факторами, такими как активность рынка, экономическое состояние отрасли-пользователя, экономическое состояние региона, где осуществлялась продажа, субъективный настрой продавца на скорую продажу, профессионализм организаторов продаж и т. д.

Зависимость коэффициента ликвидационной скидки (в %) от коэффициента снижения времени торговой экспозиции (в %) при разных коэффициентах ценовой эластичности спроса представлена на рисунке 1.

Из рисунка 1 видно, что чем меньше коэффициент ценовой эластичности спроса, тем больше нужно назначать ликвидационную скидку при

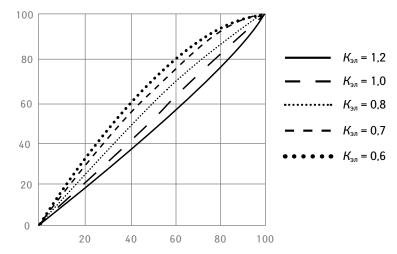
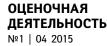


Рисунок 1. Зависимость коэффициента ликвидационной скидки от коэффициента снижения срока торговой экспозиции при разных коэффициентах ценовой эластичности спроса

прочих равных условиях. Так, чтобы сократить срок экспозиции вдвое, потребуется снизить цену почти на 70% при $K_{\text{эл}} = 0,6$ и на 50% при $K_{\text{Эл}} = 1$.

Рассмотрим пример. Необходимо определить коэффициент ликвидационной скидки универсального металлорежущего станка. По данным, полученным от дилерской компании, срок экспозиции аналогичных станков в нормальном режиме продажи составляет около четырех месяцев, т. е. объект относится к группе средней ликвидности. Необходимо продать станок в течение двух месяцев, т. е. коэффициент снижения срока экспозиции равен 0,5. Продажа такого типа станков характеризуется ограниченной возможностью замещения аналогами при средней остроте потребности. По таблице 4 находим значение коэффициента ценовой эластичности спроса в интервале 1,03–0,93. При нижнем значении $K_{\rm эл}=0,93$ коэффициент ликвидационной скидки равен $1-(1-0,5)^{1/1,03}=0,52$, при верхнем значении $K_{\rm эл}=1,03$ коэффициент ликвидационной скидки равен $1-(1-0,5)^{1/1,03}=0,49$. Таким образом, ликвидационная стоимость станка ниже рыночной стоимости примерно на 50,5%.



СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA

КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ НА ЗЛОБУ ДНЯ

люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ **МНЕНИЕ** ВЗГЛЯД со стороны ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

Комментарий эксперта

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию



Комментарий эксперта

Андрей Марчук, директор по оценке, ООО «Русская Служба Оценки»

РЕЧЬ

ЕЩЕ РАЗ О ЛИКВИДАЦИОННОЙ стоимости

Ликвидационная стоимость - одна из самых «любимых» тем оценочных журналов. Практически все оценочные «гуру» занимались изучением данной темы. Известно большое количество моделей, описывающих процесс ускоренной реализации с двух сторон: с точки зрения покупателя, с точки зрения продавца. Но у большинства подобных моделей есть существенный недостаток - они носят теоретический характер, проверка их соответствия рыночным реалиям обычно в статьях не приводится. Понятно, что собрать данные для проверки модели достаточно сложно: если типичные сроки экспозиции можно «вытащить» с рынка, то информацию о самих ликвидационных скидках получить крайне сложно.

Предложенная статья, помимо качественной теоретической проработки, содержит информацию о проверке модели. К сожалению, авторы уделили описанию «проверки боем» всего один абзац. Но именно в проверке на соответствие рыночным реалиям и заключается вся сложность темы. Надеюсь, авторы продолжат изучение вопроса и в следующих номерах журнала мы увидим продолжение исследования.

В статье рассматривается вариант ускоренной реализации без смены схемы маркетинга объекта. Надо отметить, что не всегда такое возможно. Можно в качестве примера привести другой сегмент жилье (несмотря на то, что статья называется «...ПРИМЕНИТЕЛЬНО К МАШИНАМ И ОБОРУДОВАНИЮ», теоретические предпосылки носят общий характер). Так, продать квартиру за 5-15 дней возможно только риелтору, который занимается срочным выкупом: низкая цена в объявлениях о продаже только отпугнет потенциальных покупателей. При этом обычно срочный выкуп осуществляется за 70-85 % от рыночной стоимости объекта (см., например, http:// park-invest.ru/srochniy-vikup, http://irl.ru/и другие предложения). Скидка же по предложенной формуле получается в размере 50-60 % ($T_{\tau}=1$ мес., $T_{c}=10$ дней, $K_{30}=1,09$, ликвидность «выше средней», высокая возможность замещения аналогами). Видно, что предложенную модель необходимо сопроводить условиями, когда ее применение будет некорректным или будет приводить к существенным погрешностям.



Елена Другаченок,

MRICS, к. э. н., заместитель генерального директора, Лаборатория независимой оценки «Болари»

ЕЩЕ РАЗ О ЛИКВИДАЦИОННОЙ стоимости

Представленная статья развивает понятийный аппарат расчета ликвидационной стоимости, обновляя базовые определения и формулы расчета ключевых параметров расчета, таких как типичный и сокращенный срок экспозиции, коэффициент ценовой эластичности и ликвидационной скидки. Авторами вводится зависимость ценовой эластичности спроса от возможности замещения аналогичным объектом в связке со степенью потребности именно в объекте оценки на рынке, который находится в той или иной степени активности. Объекты оценки ранжируются не только по степени ликвидности, но и по возможности замещения объектами-аналогами.

Предложенный способ расчета коэффициента ценовой эластичности, а также использование сокращенного срока экспозиции, не превышающего два месяца, приводит к увеличению ликвидационной скидки. Например, в сравнении с методикой, принятой в том числе в 000 «Лаборатория независимой оценки "Болари"», ликвидационная скидка для объектов со средней степенью ликвидности, определенная по методике авторов, будет выше на 20 %, что снизит ликвидационную стоимость. Данный подход к расчетам будет востребован как при продаже проблемных активов, так и при оценке залогов банковским сообществом. которое в текущей ситуации рынка требует учета максимального количества рисков при оценке как рыночной, так и ликвидационной стоимости.



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анатолий Ковалев, Игорь Подколзин. Определение ликвидационной скидки с позиций теории ценообразования применительно к машинам и оборудованию

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Рослов И. Ю., Мышанов А. И., Подколзин И. А. Расчет ликвидационной стоимости объектов с неэластичным спросом // Вопросы оценки. 2003. N° 1. С. 8–13.
- 2. Козырь Ю. В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. М.: Альфа-Пресс, 2009. 368 с.
- 3. Цымбаленко С.В., Цымбаленко Т.С., Погорелов В.Н. Определение ликвидационной стоимости объектов недвижимости в АПК // Оценочная деятельность. 2008. \mathbb{N}^2 1. С. 56–59.
- 4. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. Часть 1. М.: Изд-во «Станкин», 1992. 152 с.
- 5. Ковалев А. П. Ценообразование на рынке машин и оборудования: Учебное пособие. М.: КНОРУС, 2012. 128 с.
- 6. Лейфер Л. А. Статистическая модель рынка и ее использование в методах оценки рыночной и ликвидационной стоимости // Имущественные отношения в РФ. 2006. N^2 4 (55).

- 7. Фаттахов М. Д. Определение типичного срока экспозиции при расчете ликвидационной стоимости. URL: http://www.euroaudigroup.ru.
- 8. Методические рекомендации «Оценка имущественных активов для целей залога», рекомендованы к применению решением Комитета АРБ по оценочной деятельности, протокол от 25 ноября 2011 г. URL: http://arb.ru/site/docs/other/Kom36_Rekom-2011–12–22.pdf.
- 9. Оценка для целей залога: теория, практика, рекомендации / М. А. Федотова, В. Ю. Рослов, О. Н. Щербакова, А. И. Мышанов. М.: Финансы и статистика, 2008. 384 с.
- 10. Ковалев А. П. Теория управления корпоративным имуществом: Монография. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2008. 312 с.
- 11. Фоменко А. Н. Метод определения степени снижения стоимости движимого имущества после продажи на первичном рынке // Вопросы оценки. 2010. № 1. С. 53–57. •••

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Екатерина Корнеева, директор по оценке, ООО «ЛАБРИУМ-КОНСАЛТИНГ»



Войдя в положение тех, кому приходится оценивать объекты недвижимости на неактивных региональных рынках, законодатели предусмотрели возможность расширения территории исследования.



ФСО № 7 «Оценка недвижимости»: теперь стандарт для всех

Законотворческое новшество, ведущее к необходимости внесения изменений в отчеты, вызывает предсказуемый интерес у оценщиков. Между тем первый в ряду «специализированных» Федеральных стандартов оценки, посвященный оценке недвижимости ФСО № 7, не стал «откровением» и не явился причиной глобальной переделки отчетов для определенной категории оценщиков.

ничего страшного

Речь идет о членах тех СРО, в чьих стандартах присутствовали (а в отчетах оценщиков, соответственно, соблюдались) достаточно подробные требования к описанию процесса оценки.

Можно заметить, что многие пункты Φ CO N° 7 наследуют положения Стандартов и правил НП «СМАО» «Оценка недвижимости». Поэтому непосредственно новшеств, в связи с которыми требуется

корректировка отчетов или договоров на оценку, для внимательно соблюдавших имеющиеся стандарты оценщиков в ФСО № 7 немного.

В разделе «Общие положения» отмечается, что ФСО N° 7 развивает, дополняет и конкретизирует требования и процедуры, установленные ФСО N° 1–3, а по сути, в ряде статей новый стандарт фактически дублирует требования своих «старших товарищей». С точки зрения отсутствия необходимости приспосабливаться к новым условиям соблюдавшим предыдущие стандарты оценщикам, конечно, такой подход значительно упрощает жизнь. С другой стороны, некоторые специфические вопросы, связанные с оценкой недвижимости, не были разъяснены в новом стандарте, оставляя скользкую почву для коллизий и дискуссий.

К примеру, не было включено в текст стандарта указания на необходимость указывать долю земельной составляющей и сумму НДС. Поскольку земля, в отличие от улучшений, не облагается НДС, а стоимость объекта недвижимости может быть определена без применения затратного подхода, в случае указания итогового результата в виде

ДНЯ



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

3AKOH и порядок

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Екатерина Корнеева. ФСО № 7 «Оценка недвижимости»: теперь стандарт для всех

единой величины не всегда возможно однозначное определение суммы НДС для объекта недвижимости, - если в отчете не указана доля, приходящаяся на земельный участок. Этот вопрос характерен для объектов недвижимости, однако соответствующий раздел стандарта, посвященный оформлению итогового результата, не предусматривает разъяснения подобных тонкостей.

Кроме того, в окончательной редакции ФСО № 7 раздел «Анализ наиболее эффективного использования» не содержит пояснений относительно исследования НЭИ участка как условно свободного, тогда как в разделе «Подходы к оценке» в п. 24-д отмечается, что «для целей определения рыночной стоимости объекта недвижимости с использованием затратного подхода земельный участок оценивается как незастроенный в предположении его наиболее эффективного использования».

Тем не менее в целом ФСО № 7 «Оценка недвижимости» вносит свой вклад в упорядочивание правил игры на оценочном рынке, пусть в чем-то и ужесточая, но при этом и конкретизируя требования к проведению оценки.

О ЧЕМ РЕЧЬ

Рассмотрим основные положения нового стандарта.

Пятый пункт ФСО № 7 уточняет вопрос с осмотром объекта. Во многом данный пункт перекликается с аналогичным требованием, предусмотренным стандартом СМАО, с той лишь разницей, что ФСО отдельно указывает на возможность отметить отсутствие необходимости осмотра в задании на оценку.

Создатели ФСО № 7 постарались решить вопрос с «повисшими в воздухе» объектами капитального строительства, с отсутствующими документами на землю. Теперь, согласно п. 6 ФСО № 7, совместная оценка земельного участка и находящихся на нем объектов капитального строительства при отсутствии документов на земельный участок проводится с учетом установленных законодательством прав

Таблица 1. Требования ФСО

ΦCO № 7	Стандарты и правила оценочной деятельности НП «СМАО» «Оценка недвижимости»								
Осмотр объекта									
5. При сборе информации об оцениваемом объекте недвижимости оценщик или его представитель проводит осмотр объекта оценки в период, возможно близкий к дате оценки, если в задании на оценку не указано иное. В случае непроведения осмотра оценщик указывает в отчете об оценке причины, по которым объект оценки не осмотрен, а также допущения и ограничения, связанные с непроведением	4.2.1 При сборе информации об объекте оценки оценщик (если это возможно и целесообразно) проводит его осмотр в период, возможно близкий к дате оценки, с документированием результатов осмотра. В случае непроведения осмотра объекта оценки оценщик приводит в отчете причины отказа от осмотра и указывает на возможное в этой связи снижение достоверности итоговой величины стоимости.								
осмотра.									

и обязанностей собственника объектов капитального строительства в отношении земельного участка, а также типичного на рассматриваемом рынке поведения собственников в отношении аналогичного земельного участка (выкуп или аренда). Данный пункт устраняет возможность неоднозначного толкования формулировки объекта в части учета прав на землю.

Отдельно в п. 7 также выделена необходимость подтверждения ограничений и обременений, прав третьих лиц, а также экологического загрязнения объекта оценки, – либо в предоставленных документах, либо особым условием в задании на оценку, либо в фотографиях и акте осмотра. В противном случае оценка должна выполняться в предположении об отсутствии таких прав, ограничений и загрязнений.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ ВЗГЛЯД МНЕНИЕ СО СТОР

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН АНАЛИТИКА И ПОРЯДОК И ЦИФРЫ

литобзор

Екатерина Корнеева. ФСО № 7 «Оценка недвижимости»: теперь стандарт для всех

Таблица 2. Требования ФСО. Задание на оценку

ФСО № 7

Стандарты и правила оценочной деятельности НП «СМАО» «Оценка недвижимости»

Дополнительная информация в задании на оценку

- 8. Задание на оценку объекта недвижимости должно содержать следующую дополнительную к указанной в п. 17 ФСО № 1 информацию:
- состав объекта оценки с указанием сведений, достаточных для идентификации каждой из его частей (при наличии);
- характеристики объекта оценки и его оцениваемых частей или ссылки на доступные для оценщика документы, содержащие такие характеристики;
- права, учитываемые при оценке объекта оценки, ограничения (обременения) этих прав, в том числе в отношении каждой из частей объекта оценки.

- 2.3.3. Задание на оценку недвижимого имущества может содержать следующую, дополнительную к указанной в п. 17 ФСО № 1, информацию:
- состав оцениваемой недвижимости с указанием информации, достаточной для идентификации каждого элемента;
- характеристики оцениваемой недвижимости и ее составных частей, существенно влияющие на их стоимость, в случае непредставления заказчиком оценки соответствующих документов, содержащих указанные характеристики;
- состав прав на оцениваемую недвижимость, а также ограничения и обременения этих прав по каждой из составных частей недвижимости;
- перечень документов, представляемых заказчиком оценки и/или иным уполномоченным лицом для проведения оценки, за исключением документов, потребность в которых выявилась в ходе проведения оценки.

Раздел ФСО № 7 «Задание на оценку» вновь почти цитирует стандарт СМАО.

Учитывая особенности оценки недвижимости для различных вариантов предполагаемого использования, авторы нового ФСО в п. 9 указывают на иные расчетные величины, которые могут быть указаны в задании на оценку:

- рыночная арендная плата (расчетная денежная сумма, за которую объект недвижимости может быть сдан в аренду на дату оценки при типичных рыночных условиях);
- затраты на создание (воспроизводство или замещение) объектов капитального строительства;
- убытки (реальный ущерб, упущенная выгода) при отчуждении объекта недвижимости, а также в иных случаях;
- затраты на устранение экологического загрязнения и (или) рекультивацию земельного участка.

Ранее подобные величины указывались либо справочно, либо в произвольных трактовках определений. Φ CO № 7 призван внести единообразие по крайней мере в вопрос формулировок.

АНАЛИЗ РЫНКА

Отдельное внимание уделено анализу рынка. Так, п. 10 ФСО № 7 предписывает исследовать рынок в тех его сегментах, к которым относятся фактическое использование оцениваемого объекта и другие виды использования, необходимые для определения его стоимости. Иными словами, в аналитике должна присутствовать информация о сегментах рынка, необходимых для последующего определения наиболее эффективного использования объекта оценки.

П. 8-ж ФСО № 3 требует приводить в отчете анализ рынка объекта оценки, а также анализ других внешних факторов, не относящихся непосредственно к объекту оценки, но влияющих на его стоимость. В разделе анализа рынка должна быть представлена информация по всем ценообразующим факторам, использовавшимся

ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA

КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ

РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

3AKOH и порядок

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Екатерина Корнеева. ФСО № 7 «Оценка недвижимости»: теперь стандарт для всех

при определении стоимости, и содержаться обоснование значений или диапазонов значений ценообразующих факторов.

В развитие данного положения п. 11 ФСО № 7 определяет последовательность проведения анализа рынка:

1. Анализ влияния общей политической и социально-экономической обстановки в стране и регионе расположения объекта оценки на рынок оцениваемого объекта, в том числе тенденций, наметившихся на рынке, в период, предшествующий дате оценки.

Нелишним будет отметить, что ФСО упоминает здесь не «обзор», а именно анализ влияния макроэкономических и политических факторов на рынок оцениваемого объекта.

2. Определение сегмента рынка, к которому принадлежит оцениваемый объект. Если рынок недвижимости неразвит и данных, позволяющих составить представление о ценах сделок и (или) предложений с сопоставимыми объектами недвижимости, недостаточно, допускается расширить территорию исследования за счет территорий, схожих по экономическим характеристикам с местоположением оцениваемого объекта.

Войдя в положение тех, кому приходится оценивать объекты недвижимости на неактивных региональных рынках, законодатели предусмотрели возможность расширения территории исследования. Одновременно с определенной долей коварства исключается возможность отказа от качественного анализа рынка под предлогом неразвитости рынка: расширять территорию исследования можно неограниченно, и даже отсутствие информации на локальном, районном, областном, региональном уровне не будет являться теперь причиной для непроведения анализа рынка, так как в распоряжение аналитика предоставлена фактически вся территория страны.

- 3. Анализ фактических данных о ценах сделок и (или) предложений с объектами недвижимости из сегментов рынка, к которым может быть отнесен оцениваемый объект при фактическом, а также при альтернативных вариантах его использования, с указанием интервала значений цен.
- 4. Анализ основных факторов, влияющих на спрос, предложение и цены сопоставимых объектов недвижимости, например ставки

доходности, периоды окупаемости инвестиций на рынке недвижимости, с приведением интервалов значений этих факторов.

5. Основные выводы относительно рынка недвижимости в сегментах, необходимых для оценки объекта, например динамика рынка, спрос, предложение, объем продаж, емкость рынка, мотивации покупателей и продавцов, ликвидность, колебания цен на рынке оцениваемого объекта и другое.

Положения ФСО № 7, относящиеся к анализу рынка, также не противоречат требованиям СРО «СМАО», п. 5.2.10 «Анализ рынка объекта оценки».

АНАЛИЗ НЭИ

Уже упоминавшийся ранее принцип наиболее эффективного использования подробно рассматривается в ФСО № 7 в основном применительно к объектам капитального строительства.

Вновь можно отметить сходство положений ФСО № 7 со стандартами СМАО.

Подчеркивая важность принципа НЭИ, п. 15 ФСО № 7 указывает, что оценщик руководствуется результатами анализа НЭИ для выбора подходов и методов оценки объекта оценки и выбора сопоставимых объектов недвижимости при применении каждого подхода.

- П. 16. ФСО № 7 разрешает выполнять анализ НЭИ как расчетным путем, так и в виде иных обоснований (не требующих расчета). Принимая во внимание периодически возникающие сложности с анализом НЭИ для частей зданий (в частности, квартир), законодатели отдельно посвящают ряд пунктов анализу НЭИ помешений.
- П. 17. Анализ наиболее эффективного использования частей объекта недвижимости, например встроенных жилых и нежилых помещений, проводится с учетом фактического использования других частей этого объекта.
- П. 18. Анализ наиболее эффективного использования части реконструируемого или подлежащего реконструкции объекта недвижимости

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ НА ЗЛОБУ РЕЧЬ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Екатерина Корнеева. ФСО № 7 «Оценка недвижимости»: теперь стандарт для всех

Таблица 3. Требования ФСО. НЭИ

ФСО № 7	Стандарты и правила оценочной деятельности НП «СМАО» «Оценка недвижимости»							
Анализ НЭИ в основе оценок рыночной	стоимости							
12. Анализ наиболее эффективного использования лежит в основе оценок рыночной стоимости недвижимости.	4.3. Принцип наиболее эффективного использования земельного участка и связанных с ним улучшений является основополагающим принципом при определении рыночной стоимости недвижимости.							
Оценка земельного участка в затратн	юм подходе с учетом НЭИ							
24 д. Для целей определения рыночной стоимости объекта недвижимости с использованием затратного подхода земельный участок оценивается как незастроенный в предположении его наиболее эффективного использования.	4.4.3. Для целей определения рыночной стоимости затратным подходом земельный участок рассматривается как условно свободный в предположении его наиболее эффективного использования.							

- проводится с учетом наиболее эффективного использования всего реконструируемого объекта недвижимости.
- П. 19. Наиболее эффективное использование объекта недвижимости, оцениваемого в отдельности, может отличаться от его наиболее эффективного использования в составе оцениваемого комплекса объектов недвижимости.
 - Не могло не найти отражения в стандарте по оценке недвижимости развивающееся направление оценки для т. н. оспаривания кадастровой стоимости.

П. 20. Рыночная стоимость земельного участка, застроенного объектами капитального строительства, или объектов капитального строительства для внесения этой стоимости в государственный кадастр недвижимости оценивается исходя из вида фактического использования оцениваемого объекта. При этом застроенный земельный участок оценивается как незастроенный, предназначенный для использования в соответствии с видом его фактического использования.

В случае оценки для внесения рыночной стоимости в кадастр недвижимости предусмотрено ограничение вариантов юридически возможного использования. Тем не менее это не дает основания автоматически признать существующие улучшения наиболее эффективным использованием участка и далее применять, к примеру, метод остатка с учетом существующих улучшений. Перед этим в разделе анализа НЭИ следует доказать, что существующие улучшения обеспечивают максимальный доход участку как условно свободному.

П. 21 ФСО № 7 предусматривает один из частных случаев оценки: «Анализ наиболее эффективного использования объекта недвижимости для сдачи в аренду выполняется с учетом условий использования этого объекта, устанавливаемых договором аренды или проектом такого договора».

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

В разделе, посвященном применению подходов к оценке, ст. 23 ФСО N° 7 в основном разъясняет теорию и алгоритм оценки с применением сравнительного подхода.

Одна из наиболее обсуждаемых «новинок» – требование обосновывать отказ от части доступных аналогов – на поверку также не первый раз встречается в требованиях к оценке.

Кажущаяся необходимость отныне перегружать отчет всей базой предложений решается довольно просто — четким указанием критериев отбора. Таким образом, достаточно описать в отчете источники





КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Екатерина Корнеева. ФСО № 7 «Оценка недвижимости»: теперь стандарт для всех

Таблица 4. Требования ФСО. Отказ от аналогов

ФСО № 7	Стандарты и правила оценочной деятельности НП «СМАО» «Оценка недвижимости»								
Обоснование отказа от части аналогов									
22 в) При проведении оценки должны быть описаны объем доступных оценщику рыночных данных об объектах-аналогах и правила их отбора для проведения расчетов. Использование в расчетах лишь части доступных оценщику объектованалогов должно быть обосновано в отчете об оценке.	4.4.1 Неиспользование оценщиком расчетных методов, требующих повышенного количества информации, при ее доступности на рынке, должно быть обосновано в отчете.								

поиска аналогов, устанавливаемый фильтр – и необходимость выбора подходящих аналогов сведется к единичным комментариям по объектам, случайно попавшим в выборку.

В п. 23 ФСО N° 7 поясняет формулировки методик капитализации в рамках доходного подхода:

- в) Метод прямой капитализации осуществляется путем деления соответствующего рынку годового дохода от объекта на общую ставку капитализации, которая при этом определяется на основе анализа рыночных данных о соотношениях доходов и цен объектов недвижимости, аналогичных оцениваемому объекту;
- д) Метод капитализации по расчетным моделям применяется для оценки недвижимости, генерирующей регулярные потоки доходов с ожидаемой динамикой их изменения. Капитализация таких доходов проводится по общей ставке капитализации, конструируемой на основе ставки дисконтирования, принимаемой в расчет модели возврата капитала, способов и условий финансирования, а также ожидаемых изменений доходов и стоимости недвижимости в будущем.

Заслуживает внимания тот факт, что для прямой капитализации расчет ставки ограничен, судя по тексту Φ CO N° 7, исключительно методами рыночной экстракции.

Отдельно рассмотрены варианты определения доходов:

- ж) Для недвижимости, которую можно сдавать в аренду, в качестве источника доходов следует рассматривать арендные платежи;
- 3) Оценка недвижимости, предназначенной для ведения определенного вида бизнеса (например, гостиницы, рестораны, автозаправочные станции), может проводиться на основании информации об операционной деятельности этого бизнеса путем выделения из его стоимости составляющих, не относящихся к оцениваемой недвижимости.

В п. 24 ФСО № 7 предусматривает ограничения применимости затратного подхода:

а) Затратный подход рекомендуется применять для оценки объектов недвижимости – земельных участков, застроенных объектами капитального строительства, или объектов капитального строительства, но не их частей, например жилых и нежилых помещений.

Применительно к земельному участку в составе объектов недвижимости подчеркивается необходимость его оценки как условно свободного с учетом НЭИ:

- д) Для целей определения рыночной стоимости объекта недвижимости с использованием затратного подхода земельный участок оценивается как незастроенный в предположении его наиболее эффективного использования;
- и) ...износ и устаревания относятся к объектам капитального строительства, относящимся к оцениваемой недвижимости.

Как отмечается в п. 26 ФСО № 7, согласование результатов, полученных с использованием различных методов и подходов к оценке, и отражение его результатов в отчете об оценке осуществляются в соответствии с требованиями ФСО № 1 и ФСО № 3. Поэтому требование п. 27 о промежуточном согласовании результатов по методам внутри одного подхода по сути дублирует соответствующий подпункт п. 24 ФСО № 1.



СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

НА ЗЛОБУ ПРЯМАЯ ДНЯ

РЕЧЬ

люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

3AKOH и порядок

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Екатерина Корнеева. ФСО № 7 «Оценка недвижимости»: теперь стандарт для всех

Таблица 5. Требования ФСО. Расхождения подходов

Стандарты и правила оценочной ФСО № 7 деятельности НП «СМАО» «Оценка недвижимости» Объяснение расхождения по подходам 28. В процессе согласования 4.5. ...Значительное расхождение промежуточных результатов результатов, полученных в каждом оценки недвижимости, полученных из подходов к оценке, должно с применением разных подходов, сопровождаться анализом возможных

следует проанализировать достоинства и недостатки этих подходов, объяснить расхождение промежуточных результатов и на основе проведенного анализа определить итоговый результат оценки недвижимости.

причин этого расхождения. В общем случае, если результат одного из подходов значительно отличается от других (например, более чем вдвое) и не находится причин, вызвавших такое расхождение, от использования результата этого подхода корректнее отказаться, нежели включать его в дальнейшие расчеты.

И «революционное» требование объяснения расхождения результатов по подходам не должно удивить членов СРО «СМАО»:

Стремясь к повышению качества обоснований в отчетах, ФСО № 7 в п. 29 рекомендует при недостаточности рыночных данных для полноценной реализации какого-либо из подходов к оценке, в рамках выбранного подхода на основе имеющихся данных указать ориентировочные значения оцениваемой величины, которые не учитываются при итоговом согласовании, но могут быть использованы в качестве поверочных к итоговому результату оценки недвижимости.

Наконец, требование п. 30 ФСО № 7 о приведении суждения оценщика о возможных границах интервала стоимости, по словам авторов стандарта, на самом деле призвано защитить оценщика от претензий в случае расхождения альтернативных оценок и возникло на фоне тенденции ужесточения ответственности субъектов оценочной деятельности. Для тех же, кто склонен к традиционному восприятию результата оценки в виде единой величины, предусмотрена возможность отказа от указания интервала стоимости в задании на оценку.





КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Теймур Гусейнов, адвокат, АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»



Статус непубличного общества предполагает большую свободу его участников в определении их корпоративных прав и обязанностей.



Соблюдение новых положений ГК РФ о юридических лицах

С 1 сентября перед многими компаниями встал вопрос о необходимости приведения учредительных документов в соответствие с новыми положениями Гражданского кодекса РФ о юридических лицах. Необходимо оговориться, что закон не требует приводить учредительные документы в соответствие с новыми положениями кодекса или перерегистрации юридических лиц, созданных до его вступления в силу. В настоящей статье предложен краткий обзор основных положений Гражданского кодекса РФ о юридических лицах, а также даны некоторые рекомендации, связанные с изменением статуса юридических лиц, необходимостью их перерегистрации либо приведением их учредительных документов в соответствие с законом.

НОВОЕ ДЕЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ

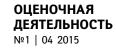
Законодательство предусматривает новое деление хозяйственных обществ (корпораций). Отныне хозяйственные общества делятся на публичные и непубличные. Публичными обществами являются

акционерные общества (AO), акции которых публично размещаются или обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах, а также AO, устав и фирменное наименование которых содержат указание на их публичный статус (ПAO).

Все остальные АО, а также общества с ограниченной ответственностью (ООО) являются непубличными. Также отметим, что непубличное общество не должно специально указывать в своем наименовании на свою непубличность. От статуса общества напрямую зависит, насколько свободно участники/акционеры таких обществ могут регулировать свои права участия, в том числе непропорционально доле участия в уставном капитале общества, распределять компетенцию органов управления. Статус непубличного общества предполагает большую свободу его участников в определении их корпоративных прав и обязанностей.

Так, например, участники непубличного общества могут:

- установить объем правомочий участников общества непропорционально их долям в уставном капитале общества;
- перераспределить компетенцию между органами управления иначе, чем предусмотрено законом;
- предусмотреть особый порядок созыва, подготовки и проведения общих собраний, голосования и принятия решений.



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Теймур Гусейнов. Соблюдение новых положений ГК РФ о юридических лицах

Статус публичного общества, наоборот, предполагает довольно жесткое регулирование статуса участников общества, их прав и обязанностей, полномочий органов управления, что объясняется необходимостью защиты третьих лиц – неквалифицированных инвесторов, которые могут стать участниками общества, купив акции на открытом рынке. Так, например, в ПАО должен образовываться коллегиальный орган управления (совет директоров, наблюдательный совет), число членов которого не может быть менее пяти; уставом ПАО не может быть расширена компетенция общего собрания акционеров. Важно отметить, что АО, созданные до 1 сентября 2014 года и отвечающие признакам публичности, признаются публичными вне зависимости от указания в их фирменном наименовании на публичность общества. При этом независимо от статуса компании (публичная или непубличная) все АО обязаны проводить ежегодный аудит.

Кроме того, закон предусматривает отдельные требования для фиксации решений собраний в зависимости от того, публичным или нет является общество. Так, решение собрания и состав участников фиксируются:

- в ПАО регистратором;
- в АО регистратором или нотариусом;
- в ООО нотариусом, если участники своим единогласным решением на собрании либо уставом не установили иной способ (например, подписание протокола всеми участниками или частью участников; с использованием технических средств, позволяющих достоверно установить факт принятия решения; иным способом, не противоречащим закону).

ИСЧЕЗНОВЕНИЕ НЕКОТОРЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ

Некоторые организационно-правовые формы прекратили свое существование. После 1 сентября 2014 года не могут быть созданы закрытые АО (ЗАО), а также общества с дополнительной ответственностью (ОДО).

Вместе с тем ЗАО и ОДО, созданные до вступления в силу закона, не подлежат ликвидации или реорганизации. С момента вступления в силу закона к ОДО будут применяться положения об ООО, а к ЗАО − положения об АО. Кроме того, до первого изменения устава к ЗАО будут применяться положения закона об акционерных обществах (Федерального закона от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее − Закон об АО)), касающиеся ЗАО.

При следующем изменении устава данным обществам необходимо изменить наименование, т. е. для ЗАО исключить слово «закрытое», а ОДО переименовать в ООО и привести устав в соответствие с новыми нормами законодательства.

В отношении некоммерческих организаций (НКО) законом установлен закрытый перечень организационно-правовых форм, в связи с чем, например, некоммерческие партнерства, торгово-промышленные, нотариальные и адвокатские палаты стали относиться к ассоциациям (союзам).

НОВЫЕ ПРАВА ЧЛЕНОВ КОЛЛЕГИАЛЬНОГО ОРГАНА УПРАВЛЕНИЯ

Закон во многом приравнивает правомочия членов коллегиального органа управления обществом к правомочиям акционеров/участников, обеспечивая тем самым возможность эффективно принимать решения об управлении обществом, отнесенные к его компетенции. Члены совета директоров, наблюдательного совета имеют право:

- получать информацию о деятельности общества и знакомиться с ее бухгалтерской и иной документацией;
- требовать возмещения причиненных обществу убытков;
- оспаривать сделки, совершенные органами управления общества с превышением полномочий или в ущерб интересам общества, а также по основаниям, предусмотренным в специальных законах, и требовать применения последствий их недействительности;

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Теймур Гусейнов. Соблюдение новых положений ГК РФ о юридических лицах

• требовать применения последствий недействительности ничтожных сделок общества.

Кроме того, Министерством экономического развития был разработан законопроект о внесении изменений в Закон об АО в части предоставления прав членам совета директоров общества на доступ к информации о деятельности подконтрольных обществу юридических лиц. В соответствии с указанным проектом, такая информация должна быть предоставлена члену совета директоров в течение семи дней, за отказ в предоставлении установлен административный штраф.

ПРИНЦИП «ДВУХ КЛЮЧЕЙ»

Несмотря на то, что до вступления в силу закона в обществе мог быть создан коллегиальный исполнительный орган (правление), действовать от имени общества без доверенности был вправе только генеральный директор.

В то же время в определенных случаях участники/акционеры общества хотят контролировать деятельность директора. В таких случаях в иностранном законодательстве используется правило «двух ключей», в соответствии с которым для принятия определенных решений, осуществления сделок или иных действий требуется согласие второго лица. Таким лицом может быть один из членов правления либо финансовый директор общества. До вступления в силу закона данное правило в России не могло быть реализовано в полной мере.

Теперь участники/акционеры вправе избрать в обществе нескольких лиц, действующих от имени общества без доверенности. Они могут действовать как совместно, так и по отдельности. Информация об этом должна содержаться в уставе общества, а также в ЕГРЮЛ. На текущий момент (при отсутствии новых правил о регистрации, ведении ЕГРЮЛ) не совсем ясно, как можно в реестре отразить полномочия директоров действовать совместно или по отдельности.

Одновременно с несколькими директорами в обществе может быть создан и коллегиальный исполнительный орган.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ УЧАСТНИКОВ ОБЩЕСТВА

Закон предусматривает особенности привлечения к ответственности участников общества, которые связаны с обязанностью участника по оплате уставного капитала.

В случае оплаты уставного капитала неденежным вкладом оценка такого вклада проводится исключительно независимым оценщиком, при этом участники общества не вправе определять такой вклад в размере, превышающем сумму оценки, определенную независимым оценщиком (п. 2 ст. 66.2 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ).

В случае если оценка завышена, участник общества, внесший вклад, совместно с оценщиком несут субсидиарную ответственность при недостаточности имущества общества в пределах суммы, на которую завышена оценка имущества, внесенного в уставный капитал, в течение пяти лет с момента государственной регистрации общества или внесения в устав общества соответствующих изменений (п. 3 ст. 66.2 ГК РФ). Субсидиарная ответственность участников общества также предусмотрена в случае неисполнения обязанности по оплате уставного капитала (п. 4 ст. 66.2 ГК РФ).

По общему правилу, учредители общества обязаны оплатить не менее 3/4 его уставного капитала до государственной регистрации общества, а остальную часть уставного капитала хозяйственного общества – в течение первого года деятельности общества.

В то же время отдельными законами может быть предусмотрена государственная регистрация хозяйственного общества без предварительной оплаты 3/4 уставного капитала. Так, ООО может быть создано без оплаченного уставного капитала, но при этом до момента его оплаты участники такого общества будут нести субсидиарную ответственность. Такая ответственность не ограничена размером доли участника в уставном капитале общества.

Кроме того, была изменена норма ГК РФ об ответственности основного общества по долгам дочернего. Так, солидарная ответственность основного общества теперь наступает не только в случае дачи указаний на совершение дочерним обществом сделки, но и в случае заключения такой сделки с согласия основного общества.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

литобзор

Теймур Гусейнов. Соблюдение новых положений ГК РФ о юридических лицах

При этом непонятно, что имеется в виду под «согласием основного общества». Под согласием третьего лица на совершение сделки ГК РФ понимает в том числе одобрение такой сделки (п. 2 ст. 157.1 ГК РФ). При таком толковании «согласия» не исключено, что основное общество будет нести солидарную ответственность по всем сделкам дочернего общества, заключенным с его одобрения.

Полагаем, что такой вывод ошибочен. Концепция развития законодательства о юридических лицах не предусматривала распространения ответственности основного общества на любые сделки дочернего, попадающие в компетенцию общего собрания, то есть, как правило, на любые крупные и существенные для общества сделки. Кроме того, проект изменений Закона об АО предусматривает, что сделка считается заключенной с согласия основного общества только в случае, когда обязанность заключать соответствующие сделки только с согласия основного общества предусмотрена в договоре с дочерним обществом или уставе дочернего общества.

Таким образом, согласие основного общества на сделку не является ее одобрением на собрании. По сути, в уставе дочернего общества или в договоре, заключаемом с дочерним обществом, основное общество может самостоятельно определить возможность дачи согласия на заключение определенных сделок либо не включать такое условие вовсе.

В настоящее время подобные положения о «согласии» в устав и соглашения между материнской и дочерней компаниями не включаются. С учетом появления ответственности по сделкам в случае необходимости получения такого согласия, практика включения таких правил в уставы и соглашения вряд ли появится.

Интересно также, будут ли считаться согласием специальные процедуры согласования сделок дочерних компаний в крупных холдингах? Например, необходимость согласования сделок дочерних организаций с финансовым директором, иными сотрудниками или отделами основной компании?

В конечном итоге толкование «согласия» должно быть определено судами на практике. Обращаем внимание, что проект изменений

Закона об АО предусматривает, что дочернее общество вправе в договоре с контрагентом исключить или ограничить ответственность основного общества по заключенной сделке.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ, КОНТРОЛИРУЮЩИХ ЛИЦ

До вступления закона в действие общий стандарт действия единоличного исполнительного органа (ЕИО) был закреплен в п. 3 ст. 53 ГК РФ. Аналогичные стандарты действия ЕИО, членов коллегиального органа отражены в специальных актах (ст. 44 Закона об ООО, ст. 77 Закона об АО).

Закон развивает положения специальных актов и устанавливает общие правила привлечения к ответственности единоличного исполнительного органа, членов коллегиальных органов юридического лица (п. 1–2 ст. 53.1 ГК РФ). Такие лица могут быть привлечены к ответственности, если будет доказано, что при осуществлении своих прав и исполнении своих обязанностей они действовали недобросовестно или неразумно.

В качестве исключения закон указывает лишь на лиц, которые, действуя добросовестно, не принимали участия в голосовании. Таким образом, законодатель попытался исключить возможность блокировки решений собраний путем неучастия в них.

Аналогичный стандарт поведения предусмотрен и для контролирующего лица, то есть лица, имеющего фактическую возможность определять действия юридического лица, в том числе возможность давать указания членам органов управления.

Закон не содержит определения контролирующего лица. Вместе с тем в разработанном проекте изменений Закона об АО указано, что лицо считается контролирующим:

- в силу распоряжения (прямого или косвенного) более чем половиной голосов размещенных голосующих акций общества;
- в силу возможности определять избрание (назначение) или определять решения, принимаемые единоличным исполнительным

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Теймур Гусейнов. Соблюдение новых положений ГК РФ о юридических лицах

органом (управляющей организацией или управляющим) и (или) более половиной членов коллегиального органа общества.

Напомним, что основные вопросы возмещения убытков органами управления общества разъяснены Постановлением Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 г. № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица» (Постановление).

Постановление применяется сравнительно недавно, но в судебной практике уже наметилась тенденция изменения подхода к взысканию убытков с членов органов управления обществом. В нем содержится идея о том, что добросовестность и разумность управленческих решений руководителя, повлекших для общества убытки, презюмируется, но данная презумпция может быть опровергнута в случае, если он:

- действовал при наличии конфликта интересов;
- знал или должен был знать о том, что совершенное им действие (бездействие) не отвечает интересам юридического лица;
- совершил сделку на заведомо невыгодных для юридического лица условиях;
- принял решение без учета известной ему информации или до принятия решения;
- до принятия решения не предпринял действий, направленных на получение необходимой для принятия решения информации, которые обычно предпринимаются при сходных обстоятельствах;
- совершил сделку без соблюдения обычно требующихся или принятых в юридическом лице внутренних процедур для совершения аналогичных сделок (например, согласования с юридическим отделом, бухгалтерией и т. п.).

Полагаем, что данные стандарты поведения членов органов управления могут применяться в том числе и к контролирующему лицу. Важной новеллой является возможность заключения соглашения об ограничении ответственности. Такое соглашение заключается только в отношении неразумных действий (duty of care) членов органов управления и только в непубличных обществах.

Таким образом, закон предусматривает возможность защиты менеджмента в непубличных компаниях. Отметим, что вопрос о процедуре заключения такого соглашения пока не урегулирован. Полагаем, что такие соглашения должны одобряться в общем порядке, предусмотренном для одобрения сделок в обществе, в т. ч. сделок с заинтересованностью. Соглашение об ограничении или устранении ответственности контролирующего лица ничтожно.

РЕКОМЕНДАЦИИ. НУЖНО ЛИ СРОЧНО МЕНЯТЬ УЧРЕДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ОБЩЕСТВ?

Само по себе вступление в силу новых положений о юридических лицах не требует специальной перерегистрации, приведения в соответствие положений учредительных документов.

Стоит принимать во внимание, что новые положения ГК РФ о юридических лицах – лишь базис для реформирования законодательства о юрлицах. В начале следующего года ожидается принятие специальных законов – новой редакции Закона об АО, новой редакции Закона об ООО, которые будут развивать и уточнять новые нормы ГК РФ.

До этого времени мы не рекомендуем проводить кардинальную ревизию учредительных документов, если они позволяют участникам чувствовать себя комфортно. Но следует понимать, что учредительные документы до приведения их в соответствие с новыми нормами действуют в части, не противоречащей нормам ГК РФ. Поэтому важно ознакомиться с поправками.

Если же приведение учредительных документов в соответствие с ГК РФ необходимо, то в новую версию устава могут быть включены следующие положения:

 указание в качестве местонахождения только города (закон предусматривает, что местонахождение юридического лица определяется путем указания наименования населенного пункта или муниципального образования (ст. 54 ГК РФ);



ОЦЕНОЧНАЯ **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** №1 | 04 2015

тема номера: Оценка стоимости в новых условиях

ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

3AKOH и порядок

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Теймур Гусейнов. Соблюдение новых положений ГК РФ о юридических лицах

- указание на возможность иной, чем нотариальное удостоверение, фиксации решений собрания и состава участников (для ООО);
- изменение наименования (для ОДО и ЗАО), при этом изменение наименования юридического лица не требует внесения изменений в правоустанавливающие и иные документы, содержащие его прежнее наименование.

В то же время следует иметь в виду, что после внесения изменений в специальные акты (Закон об ООО, Закон об АО) может потребоваться повторное внесение изменений в учредительные документы.

В отношении НКО специальное законодательство также не приведено в соответствие; в настоящий момент не известно, когда планируются такие изменения. В связи с этим для НКО может быть рекомендовано не совершать резких действий и, по возможности, получить разъяснение процедуры перерегистрации в Минюсте.

При регистрации изменений учредительных документов в связи с приведением их в соответствие с нормами ГК РФ государственная пошлина не взимается.





ОЦЕНОЧНАЯ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ №1 | 04 2015

> КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



Анна Бебнева, оценщик, ЦЭМИ РАН



Оксана Тевелева, к. э. н., старший научный сотрудник, ЦЭМИ РАН

Мониторинг ведения реестров саморегулируемыми организациями оценщиков

Наша статья «Итоги мониторинга информационной открытости СРО оценщиков», опубликованная в бюллетене «Оценочная деятельность» № 2 10–2014, стр. 98¹, вызвала большой интерес как со стороны саморегулируемых организаций, так и со стороны оценщиков. Для многих стали неожиданностью результаты мониторинга всех СРО, хотя Анна Бебнева вела их и ранее. В этой статье авторы сфокусировались на ведении реестров саморегулируемыми организациями оценщиков.

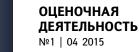
РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ

Государственная функция «Надзор за деятельностью саморегулируемых организаций оценщиков» исполняется Росреестром и его территориальными органами. Росреестр ведет систематические наблюдения

за исполнением саморегулируемыми организациями требований Федерального закона от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (далее – закон № 135-ФЗ), Федерального закона от 01.12.2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (далее – закон № 315-ФЗ). Согласно планам Росреестра, каждая СРО оценщиков проходит плановую проверку в среднем раз в два года. К настоящему времени большинство СРО прошло уже по две плановые проверки. Однако обзор практики их проведения приведен только за 2011 год. Судя по представленному плану, соблюдение нормативно-правовых актов в части информационной открытости не проверялось. Косвенным подтверждением тому служат и результаты неофициального мониторинга, приведенные в прошлой и далее в этой статье. Несомненным является и тот факт, что обеспечение принципа информационной открытости деятельности саморегулируемых организаций невозможно без информационной открытости деятельности органа по надзору за деятельностью СРО.

Массовые нарушения обозначенных выше законов в части раскрытия информации не устраняются на протяжении многих лет.

 $^{^{1}\} http://smao.ru/files/magazine/2014/SMAO04_all21_7.pdf$



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

литобзор

Анна Бебнева, Оксана Тевелева. Мониторинг ведения реестров саморегулируемыми организациями оценщиков

Так что оценщики либо никак не могут повлиять на общую ситуацию информационной закрытости, либо влияют на какую-то малую часть, касающуюся их самих, например связанную с ведением реестра, либо они вообще не заинтересованы в том, чтобы СРО добросовестно относились к этой функции. Повторный мониторинг информационной открытости СР – дело будущего. А в этой статье хотелось бы уделить внимание ведению реестров саморегулируемыми организациями оценщиков.

В статье 7.1 закона № 315-ФЗ дано следующее определение: «Реестр членов саморегулируемой организации представляет собой информационный ресурс, соответствующий требованиям настоящего федерального закона и содержащий систематизированную информацию о членах саморегулируемой организации, а также сведения о лицах, прекративших членство в саморегулируемой организации». Так как реестр является информационным ресурсом, логично, что информация в нем должна быть актуальной, он должен регулярно обновляться и иметь максимум информации, полезной для оценщиков и пользователей их услуг. Понятие систематизированной информации в законе не раскрывается. Вероятно, под систематизацией понимается раскрытие и размещение информации в определенной логической последовательности, а также во взаимосвязи одной информации с другой.

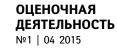
В соответствии со статьей 22.1 закона № 135-ФЗ одной из функций СРО оценщиков является ведение реестра членов саморегулируемой организации оценщиков и предоставление доступа к информации, содержащейся в этом реестре, заинтересованным лицам с соблюдением требований упомянутых федеральных законов и принятых в соответствии с ними иных нормативных правовых актов Российской Федерации. Так как круг заинтересованных лиц не ограничен, информация о членах СРО вывешивается на сайте и регулируется как законом об оценочной деятельности, так и законом о саморегулируемых организациях и прочими законами и нормативно-правовыми актами.

В базовом законе № 315-ФЗ приведен перечень полей реестра для СРО с членством физических лиц. Укрупненно эту информацию можно разделить на следующие группы: идентификационные данные;

сведения о соответствии члена СРО условиям членства в СРО; данные об обеспечении имущественной ответственности; сведения о результатах проведенных СРО проверок члена СРО и фактах применения к нему дисциплинарных и иных взысканий; иная информация, предусмотренная СРО.

СВЕДЕНИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ИДЕНТИФИЦИРОВАТЬ ЧЛЕНА СРО

К данной информации о физическом лице относится фамилия, имя, отчество; место жительства; дата и место рождения; паспортные данные; номера контактных телефонов; почтовый адрес; идентификационный номер налогоплательщика. При этом закон № 315-ФЗ прямо запрещает публикацию на сайте СРО места жительства, паспортных данных и иных сведений, если доступ к ним ограничен федеральными законами. Таким образом, на данном электронном ресурсе должна присутствовать следующая информация: фамилия, имя, отчество; дата и место рождения; номера контактных телефонов; почтовый адрес; идентификационный номер налогоплательщика. Эта информация относится к персональным данным, а значит, в соответствии с требованием статьи 8.2 Федерального закона от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» (далее – закон № 152-ФЗ), должна быть в любое время исключена из общедоступных источников по требованию субъекта персональных данных либо по решению суда или иных уполномоченных государственных органов. Тем не менее эти сведения являются открытыми для целей информационного обеспечения в соответствии со статьей 8 закона № 152-ФЗ. Зачем потребителям оценочных услуг знать идентификационный номер налогоплательщика, а также дату и место рождения оценщика, остается вопросом невыясненным. Кроме того, имеется некоторое противоречие в связи с необходимостью публикации почтового адреса. Ясно, что для субъекта профессиональной деятельности таким адресом может быть или место работы (хотя у человека может быть много заключенных



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ

ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анна Бебнева, Оксана Тевелева. Мониторинг ведения реестров саморегулируемыми организациями оценщиков

трудовых контрактов), или домашний адрес, что более логично. Однако сложившаяся практика такова, что в реестрах указывают почтовый адрес рабочей организации.

Для индивидуального предпринимателя (ИП) коллизия возникает в силу того, что информация о месте жительства и почтовый адрес для физического лица чаще всего являются одними и теми же данными, то есть СРО должна публиковать то, что публиковать нельзя. Аналогичная ситуация возникает и для оценщика, который временно является безработным. Согласно статье 15.1., сообщить в СРО об изменениях подписанного им трудового договора он должен в течение десяти дней с даты возникновения прецедента. Таким образом, теряя работу, оценщик остается без почтового адреса. А ИП вынужден открывать доступ к своему домашнему адресу. В ходе различных конференций Росреестр рекомендовал в таких случаях указывать почтовый адрес и телефон саморегулируемой организации. Хотя официальных писем и разъяснений по этому поводу нет.

Согласно статье 15 закона № 135-Ф3, оценщик обязан предоставлять СРО информацию о юридическом лице, с которым он заключил трудовой договор, в том числе данные о соответствии такого юридического лица условиям, установленным статьей 15.1 настоящего федерального закона, а также сведения о любых изменениях этой информации в течение 10 дней с даты заключения трудового договора и (или) возникновения изменений. Видимо, это тоже сведения, позволяющие идентифицировать члена СРО. С 21.07.2014 г. в законе № 135-Ф3 появилось требование «публиковать информацию о юридическом лице, с которым оценщик заключил трудовой договор, в том числе о соответствии этого юридического лица требованиям настоящего федерального закона» (статья 22.3).

Ранее данное требование зафиксировано в п. 6к Приказа № 69 от 02.03.2007 г. Минэкономразвития России «Об утверждении положения о порядке ведения реестра членов СРО, составе сведений, включаемых в реестр членов СРО, порядке предоставления информации, содержащейся в реестре членов СРО, заинтересованными лицами и ее размещения в информационных системах общего пользования».

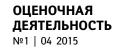
СВЕДЕНИЯ О СООТВЕТСТВИИ ЧЛЕНА СРО ТРЕБУЕМЫМ УСЛОВИЯМ

Требования, предъявляемые к оценщикам, членам СРО – физическим лицам регулируются статьей 24 закона № 135-ФЗ. Обязательными условиями членства в саморегулируемой организации оценщиков являются наличие высшего образования и (или) профессиональной переподготовки в области оценочной деятельности; отсутствие неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики, а также за преступления средней тяжести, тяжкие и особо тяжкие преступления.

Обязанностью оценщика, согласно статье 15, является «представлять по требованию заказчика страховой полис и подтверждающий получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности документ об образовании». И в силу того, что, согласно закону № 315-ФЗ, должны быть опубликованы «сведения о соответствии члена саморегулируемой организации условиям членства в саморегулируемой организации, предусмотренным законодательством Российской Федерации и (или) внутренними документами саморегулируемой организации», а также потому, что реестр несет в себе информационную функцию, на сайте СРО должна быть информация, подтверждающая получение профессиональных знаний в области оценки, а также данные о получении справки об отсутствии неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики, а также за преступления средней тяжести, тяжкие и особо тяжкие преступления (с указанием даты получения такой справки).

СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ ИМУЩЕСТВЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЧЛЕНА СРО ПЕРЕД ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ПРОИЗВЕДЕННЫХ ИМ УСЛУГ

Помимо закона № 315-ФЗ, условия членства в саморегулируемой организации оценщиков указаны также и в статье 4 закона



ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA

КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА и цифры

ЛИТОБЗОР

Анна Бебнева, Оксана Тевелева. Мониторинг ведения реестров саморегулируемыми организациями оценщиков

№ 315-ФЗ. Оценщику необходимо иметь договор обязательного страхования ответственности, также он должен внести взнос в компенсационный фонд. Поскольку, согласно статье 22.2 закона № 135-ФЗ, СРО «должна вести реестр членов саморегулируемой организации оценщиков и предоставлять доступ к информации, содержащейся в этом реестре, заинтересованным лицам», на сайте, во-первых, должна быть следующая информация: сведения о страховщике (согласно закону № 315-ФЗ, это сведения о месте его нахождения, об имеющейся лицензии страховщика, информация, предназначенная для установления контакта), а также информация о договоре страхования (согласно статье 24.7, «контроль за осуществлением своими членами обязательного страхования ответственности проводится саморегулируемой организацией оценщиков»). Во-вторых, на электронном ресурсе должны содержаться сведения о размере страховой суммы по договору страхования. В силу того, что контроль за осуществлением своими членами обязательного страхования лежит на СРО, в реестре должны быть указаны даты начала и окончания действия страхового полиса. В-третьих, на сайте необходимо размещать сведения о размере взноса, уплаченного в компенсационный фонд.

Федеральный закон от 21.07.2014 г. № 225-ФЗ внес поправки в закон № 135-ФЗ. В частности, в законе появилась статья 15.1 «Обязанности юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор». Юридическое лицо, с которым оценщик заключил трудовой договор, обязано страховать свою ответственность за нарушение договора на проведение оценки и ответственность за причинение вреда имуществу третьих лиц в результате нарушения требований законодательства и стандартов оценки. Тем не менее обязанности публиковать данные о такой страховке в реестре оценщиков пока нет. Хотя логичным было бы извещать потребителей о наличии еще одной страховки. Соответствующие изменения в регламенты ведения реестра СРО еще не внесли, а базовый закон не обязывает СРО раскрывать информацию о страховке юридического лица.

СВЕДЕНИЯ О РЕЗУЛЬТАТАХ ПРОВЕДЕННЫХ ПРОВЕРОК ЧЛЕНА СРО И ФАКТАХ ПРИМЕНЕНИЯ К НЕМУ ДИСЦИПЛИНАРНЫХ И ИНЫХ ВЗЫСКАНИЙ

Закон не устанавливает, о каких проверках необходимо сообщать в реестре. Логично, что необходимо указывать тип проверок (плановые или внеплановые), а также результат их проведения.

Если в ходе исследования было установлено, что оценщик соблюдает все стандарты, это, бесспорно, является положительным фактом. Такая информация, зафиксированная в реестре, дает потребителю сигнал о том, что этому оценщику можно доверять. А вот результаты проверок с отрицательным исходом сказываются на имидже негативным образом. Как было указано ранее, необходимо предусмотреть возможность изъятия из реестра такой информации после того, как нарушения устранены, или же фиксировать, что ситуация исправлена. Также логичным является записывать дату проведения такой проверки, меру дисциплинарного воздействия и основание для дисциплинарного воздействия. Отсутствие норматива по удалению информации из реестра является существенной проблемой для ряда оценщиков. Так, единожды попав под дисциплинарное воздействие, член СРО остается с подпорченным реестром, даже если оно будет им снято. А это значит, что потенциальные клиенты при выборе оценщика будут отдавать предпочтение не ему, а другим. Видимо, саморегулируемым организациям следует разработать также и дополнительные внутренние документы, которые бы позволили реестрам стать ресурсом с систематизированной информацией.

Федеральный закон от 21.07.2014 г. № 225-ФЗ внес поправки в закон № 135-ФЗ. Теперь оценщик обязан «представлять ежеквартально в порядке, установленном внутренними документами саморегулируемой организации оценщиков, информацию о подписанных им в указанный период отчетах с указанием даты составления отчета и его порядкового номера, объекта оценки, вида определенной стоимости». Обязанности представлять указанную информацию в реестре на сайте СРО нет. Однако некоторые СРО, воспользовавшись тем, что закон

НА ЗЛОБУ

ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ

РЕЧЬ

люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА и цифры

ЛИТОБЗОР

Анна Бебнева, Оксана Тевелева. Мониторинг ведения реестров саморегулируемыми организациями оценщиков

№ 315-ФЗ дает возможность устанавливать дополнительные требования к реестру, приняли решение информировать неограниченный круг лиц о специализации оценщика, а также о его профессиональной активности. С одной стороны, так потребители могут видеть, что оценщик действительно имеет необходимый опыт, регулярно (или нерегулярно) подписывает отчеты об оценке в какой-либо области. И если необходимо оценить недвижимое имущество, то из некоторого количества оценщиков будет выбран тот, кто специализируется именно на недвижимости. Но при таком подходе есть и недостатки. Количество подписанных отчетов зависит по большей части не от уровня квалификации, а от таланта менеджера. Поэтому оценщик, работающий (или когда-то работавший) в крупной компании, будет обладать численным перевесом, что никак не свидетельствует о высоком уровне его профессионализма.

На основании изложенного можно составить перечень информации, которая подлежит раскрытию на сайтах СРО оценщиков.

Регистрационные данные:

- регистрационный номер члена СРО;
- дата регистрации члена СРО в реестре.

Сведения, позволяющие идентифицировать члена СРО:

- ФИО:
- дата и место рождения;
- номера контактных телефонов;
- почтовый адрес;
- ИНН;
- информация о заключении договора с юридическим лицом;
- трудовой стаж (требования статьи 22.3 закона № 135-ФЗ);
- стаж оценочной деятельности (требования статьи 22.3 закона № 135-Ф3).

Сведения о соответствии члена СРО требуемым условиям:

- документы, подтверждающие получение требуемого образования;
- справка об отсутствии неснятой или непогашенной судимости.

Сведения об обеспечении имущественной ответственности:

сведения о местонахождении страховщика;

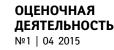
- сведения об имеющейся лицензии страховщика;
- контактные данные страховщика;
- договор страхования;
- сведения о размере страховой суммы по договору страхования;
- сведения о размере взноса, уплаченного в компенсационный фонд.

Сведения о результатах проведенных проверок члена СРО:

- сведения о проведенных проверках;
- сведения о фактах применения к члену СРО дисциплинарных и иных взысканий.

дополнительные опции

Данные в реестре СРО позволяют потребителям выбирать оценщика. В соответствии со статьей 7 Федерального закона № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» СРО, кроме информации, подлежащей раскрытию в соответствии с федеральным законом, вправе самостоятельно, своими внутренними документами устанавливать состав сведений, подлежащих раскрытию, порядок и способы раскрытия такой информации. То есть такой перечень не является строго определенным. Каждая СРО может выгодно выделить своих оценщиков, сообщив о них дополнительную информацию и показав преимущества того или иного оценщика на рынке. Реестр должен быть актуальным и удобным для пользователей. В настоящее время не всегда можно установить актуальность информации. Например, реестр СРО «МСО» не обновлялся с 2012 года, а СРО «СВОД» у некоторых оценщиков указывает стаж работы, равный нулю, хотя они были включены в реестр несколько лет назад. Ряд СРО публикуют информацию о страховых полисах, которая в настоящее время уже не актуальна. Потребитель, обратившись к сайту СРО и увидев, что полис просрочен, будет вынужден нести издержки на поиск другого специалиста либо выяснять у самого оценщика более актуальную информацию. Получается, что СРО может и вредить своим членам.



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

литобзор

Анна Бебнева, Оксана Тевелева. Мониторинг ведения реестров саморегулируемыми организациями оценщиков

ПРЯМАЯ

РЕЧЬ

Зайдя на сайт СРО, потребители должны иметь возможность выбрать того оценщика, который им необходим. Для этого там следует сделать опцию сортировки по региону, специализации, другим важным характеристикам. Необходимо также предусмотреть возможность указывать информацию, которую оценщик хочет сообщить о себе. Например, если какой-то специалист освоил оценку водогрейных котлов, или дизельных электростанций, или недвижимости в каком-то определенном населенном пункте, будет хорошо, если он каким-то образом заявит об этом. Если оценщик повысил квалификацию, разумно, что на сайте СРО об этом появится информация. Но не в таком виде, как у НП «СРО «ЭС»: «Повышение квалификации, № 55, выдано: «Различные организации». Без навыков телепатии и чтения мыслей на расстоянии номер диплома вряд ли несет какую-то дополнительную информацию потребителям.

Необходимо также обратить внимание на подачу информации. Об этом мы писали в прошлой статье. В этом материале хотелось бы повториться еще раз. При исключении оценщика из СРО необходимо отмечать, по какой причине это произошло и когда. Если оценщик исключен за нарушение стандартов и правил, вводится трехгодичный запрет на работу в сфере оценки. Однако в ходе мониторинга выявлено, что некоторые оценщики числятся в реестре одной СРО с пометкой «исключен», но при этом состоят также и в реестре другой СРО.

ТЕХНИКА ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА

Следует учесть, что мы не являемся официальными проверяющими контрольных органов и не можем запросить требуемую информацию или разъяснения. Поэтому если мы не нашли данные, значит их также не смогут найти оценщики, потребители услуг, проверяющие органы. Мониторинг сайтов проводился 3–6 апреля 2015 года. Анкеты реестра открывались в алфавитном порядке.

Мы проверяли первые 10 анкет реестра, соответствующих определенной букве алфавита: НП «СМАО» – А, НП «СРО АРМО» – Б, СРО РОО – В и т. д. Последовательность СРО в итоговой таблице – по реестровому

номеру СРО. Исключения только для СРО МСО и СРО ОПЭО. В первом случае невозможно сделать сортировку по алфавиту. Во втором реестр крайне неудобен для прочтения: при перемещении курсора вниз теряется заголовок, а сама таблица сильно растягивается, так что определить, есть в ячейке информация или нет, крайне сложно. Для СРО ОПЭО была проверена только одна анкета, и результаты этой проверки скопированы на остальные 10 анкет. Вообще, члены этой СРО должны задать вопрос исполнительной дирекции своей организации. Если анкеты начнут смотреть потребители, то, скорее всего, они выберут оценщиков – членов других СРО, чтобы не испытывать неудобства в связи с необходимостью просмотра такого реестра. Это же относится к СРО, которые не обновляют информацию в реестрах.

За каждый пункт, по которому имелась информация, ставился 1 балл, если сведений не было, – 0. Таким образом, если все проверяемые анкеты имели требуемую информацию, СРО получала 10 баллов. Если поле не было заполнено, то считалось, что информации в нем нет. Так, незаполненный пункт «сведения о дисциплинарных взысканиях» читался не как «дисциплинарных взысканий не было», а как «неизвестно, были взыскания или нет, но исполнительная дирекция СРО в реестре ничего не указала».

Аналогичное замечание и к «формулировкам». Так, согласно требованию законодательства, СРО должно указывать «регистрационный номер в реестре СРО». СРО РОО вместо регистрационного номера пишет номер своего свидетельства. «Внешний» пользователь понять этого не сможет. Мы считали, что «регистрационный номер в реестре СРО» эта организация не указала. НП «СРО «ЭС» в разделе «трудовой стаж» пишет название организации, начало и окончание работы. А точных цифр об общем стаже и стаже в оценочной деятельности нет. Да, член СРО может работать и в оценочной организации, но является ли она таковой или нет, из названия определить сложно.

Отсутствующей считалась информация, которая явно не соответствует действительности. Например, НП «СРО «ДСО» в разделе «проверка» пишет дату без каких-либо дополнительных комментариев или указаний: «проверка 04.12.2014». При этом неясно, была проведена





КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анна Бебнева, Оксана Тевелева. Мониторинг ведения реестров саморегулируемыми организациями оценщиков

Таблица 1. Результаты мониторинга информационной открытости реестров СРО оценщиков

Проверяемый параметр реестра СРО	Идеальное СРО	НП «СМАОс»	HII «CPO APMO»	CPO «POO»	НП СОО «СИБИРЬ»	HII «MCO»	HII CPO «HKCO»	МСНО-НП «ОПЭО»	НП СРОО «СПО»	НП «Кадастр- оценка»	HII «CPOO «ЭС»	НП «ДСО»	HII «PAO FOФO»	НП «СВОД»	HII CPO «POCO»
Іроверка 10 анкет членов СРО, чьи анкеты ачинаются на букву		A	Б	В	Д	_	Ж	-	И	К	Л	М	Н	0	П
.) Регистрационные данные:															
регистрационный номер члена СРО	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
дата регистрации члена СРО в реестре	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
2) Сведения, позволяющие идентифицировать члена СРО															
ФИО	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
дата и место рождения	10	10	10	7	0	10	10	10	0	7	10	10	10	10	10
номера контактных телефонов	10	7	10	8	10	10	10	10	10	8	10	10	10	10	10
почтовый адрес	10	10	6	8	0	10	10	10	9	5	10	10	10	10	10
инн	10	10	10	1	0	10	10	10	10	5	10	9	10	10	9
договор с юридическим лицом	10	10	10	10	0	10	10	0	10	6	10	10	10	10	3
трудовой стаж	10	10	10	10	10	10	10	0	10	10	10	10	10	9	10
стаж оценочной деятельности	10	10	0	6	10	10	10	0	10	10	0	10	10	7	5
3) Сведения о соответствии члена СРО условиям иленства в СРО															
документы, подтверждающие получение требуемого образования	10	10	0	0	0	0	10	0	0	0	10	0	10	0	9
справка об отсутствии неснятой или непогашенной судимости	10	9	0	0	0	0	10	0	10	0	10	0	10	0	0



СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Анна Бебнева, Оксана Тевелева. Мониторинг ведения реестров саморегулируемыми организациями оценщиков

Продолжение таблицы 1

	Продолжение таблицы												ицы 1		
Проверяемый параметр реестра СРО	Идеальное СРО	HIT «CMAOc»	HII «CPO APMO»	CPO «POO»	НП СОО «СИБИРЬ»	HII «MCO»	HII CPO «HKCO»	МСНО-НП «ОПЭО»	НП СРОО «СПО»	НП «Кадастр- оценка»	HII «CPOO «ЭС»	НП «ДСО»	НП «РАО ЮФО»	НП «СВОД»	HII CPO «FOCO»
4) Сведения об обеспечении имущественной ответственности															
сведения о местонахождении страховщика	10	10	10	9	0	10	10	0	7	0	10	10	0	10	10
сведения об имеющейся лицензии страховщика	10	10	10	9	0	10	10	0	7	0	10	10	0	10	10
контактные данные страховщика	10	10	10	9	0	10	10	0	7	2	10	10	0	10	10
сведения о размере страховой суммы по договору страхования	10	10	10	10	0	10	10	0	8	10	10	10	10	10	9
дата окончания действия договора страхования	10	10	10	8	0	10	10	10	8	10	10	10	8	10	7
номер договора страхования	10	10	10	10	0	0	0	10	7	0	0	10	8	0	0
сведения о размере взноса, уплаченного в компенсационный фонд	10	10	10	10	0	10	10	0	9	10	10	10	10	10	10
5) Сведения о результатах проведенных проверок члена СРО															
сведения о проведенных проверках	10	9	8	1	0	3	7	0	0	0	3	10	6	10	0
сведения о фактах применения к члену СРО дисциплинарных и иных взысканий	10	6	7	3	1	3	2	0	0	3	10	10	10	10	10
Итог по баллам:	210	201	171	139	61	166	189	90	152	116	183	189	172	176	152



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

литобзор

Анна Бебнева, Оксана Тевелева. Мониторинг ведения реестров саморегулируемыми организациями оценщиков

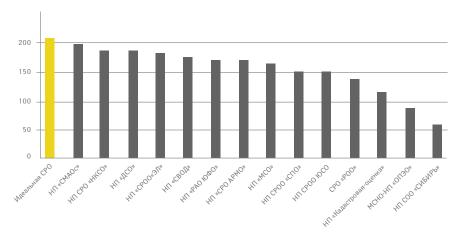


Рисунок 1. Рейтинг СРО по исполнению требований к реестру членов

проверка или нет. Может быть, это лишь предупреждение члену СРО о том, что намечается плановая проверка. Считалась отсутствующей информация по «нулевому стажу», в то время когда оценщик был внесен в реестр несколько лет назад и подписывал отчеты.

Также считалась отсутствующей информация по «просроченным» полисам страхования. Так как член СРО не может вести деятельность без страховки, то она либо у него есть, либо он должен быть исключен из СРО. Когда нет информации о мерах дисциплинарного воздействия и одновременно просрочен полис, видимо, дело не в оценщике, а в том, что исполнительная дирекция СРО не выполняет свои обязанности. Если оценщик вовремя не предоставляет полис, значит должна

работать исполнительная дирекция и всячески воздействовать на него. Тем более что инструментов воздействия более чем достаточно. Это же касается и отсутствующей информации по ИНН, предоставленным отчетам и прочей информации.

Ранжирование СРО по выполнению требований законодательства по формированию реестра происходило суммированием полученных баллов. При этом «идеальная» СРО, которой к настоящему моменту нет, имеет 210 баллов.

Для саморегулируемых организаций реестр членов СРО является зоной ответственности как перед оценщиками, так и перед потребителями их услуг. Июльское изменение Федерального закона № 315-ФЗ в части раскрытия информации, а также появление в Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП) новой статьи «Нарушение саморегулируемой организацией обязанностей по раскрытию информации» должны были повысить эффективность надзора и контроля. Пока что этого нет, но рано или поздно будет.

Уже сейчас ясно, что ведение реестров необходимо автоматизировать, вести документацию только в электронном виде и совершенствовать законодательство. В том числе необходимо четко установить минимальный уровень информации и ее объем, который должен быть в реестрах, публикуемых на сайтах СРО оценщиков, сроки внесения информации в реестр, названия пунктов, разделов, а также указания на то, как необходимо заполнять реестр в различных случаях. Четкие инструкции, а также их безупречное исполнение позволят как минимум избежать штрафов надзорных органов, а также будут способствовать повышению доверия к СРО.



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Экслибрис

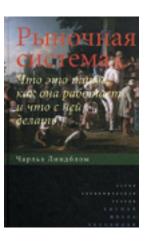
Стоимость – это квинтэссенция многих экономических воззрений. Сейчас экономика меняет привычное течение и из науки о рациональности становится наукой об иррациональности. Наверное, оценщики ощущают это как никто другой. Стоимость – это не просто расчет, но выявление закономерностей поведения людей, развития общества, взаимодействия между людьми. Именно поэтому оценщикам важно читать современные книги об экономике. Свежий взгляд на привычные экономические явления обязательно поможет в профессиональной деятельности, а прочитанная хорошая книга надолго оставит приятное интеллектуальное послевкусие.



ТИМ ХАРФОРД «ЛОГИКА ЖИЗНИ, ИЛИ ЭКОНОМИКА ОБО ВСЕМ НА СВЕТЕ»

Тим Харфорд – экономист и известный колумнист Financial Times. Его прошлая книга «Экономист под прикрытием» стала бестселлером и настоящей сенсацией в жанре «популярной экономики». Новая книга менее интересна для домохозяек, но вполне подойдет гражданам, интересующимся сравнительно честными спо-

собами отъема денег продавцами у потребителей. Книга может быть рекомендована оценщикам, которые иногда размышляют о ценовом таргетировании, формировании цен на капучино, причинах бедности Камеруна и скрытых закономерностях мировой экономики.



ЧАРЛЬЗ Э. ЛИНДБЛОМ «РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА. ЧТО ЭТО ТАКОЕ, КАК ОНА РАБОТАЕТ И ЧТО С НЕЙ ДЕЛАТЬ»

Еще одна книга из серии «Нескучно о серьезном» или «Просто о сложном». Чарльз Э. Линдблом известный ученый, профессор Йельского университета, директор института социальных и политических исследований в городе Йеле. Линдблом пишет доступно и интересно о привилегированном положении бизнеса в США, влиянии корпораций на политическую жизнь общества и роли власти в политических действиях. Эта книга выгодно отличается от книг

по теории политики. Линдблом заявляет, что не желает формулировать абстрактные теории, никак не соотносимые с практикой, и проводит скрупулезные исследования последствий любого теоретического положения.

Книга может быть рекомендована оценщикам, которые любят получать удовольствие от просмотра воскресных выпусков новостей с анализом произошедших за неделю политических событий.

АЛЕКСАНДР АУЗАН «ЭКОНОМИКА ВСЕГО. КАК ИНСТИТУТЫ ОПРЕДЕЛЯЮТ НАШУ ЖИЗНЬ»

Хорошая книга, подходящая и в качестве «карманного издания», и для прекрасного, расслабляющего субботнего чтения. Это одна из немногих книг, написанная российским автором в стиле популярной экономики. Представляет собой сборник небольших эссе по наиболее актуальным

№1 | 04 2015

ОЦЕНОЧНАЯ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ ПРЯМАЯ РЕЧЬ НА ЗЛОБУ ДНЯ ЛЮДИ ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ЗАКОН И ПОРЯДОК АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР

Чем богаты, тем и рады



темам институциональной экономики. Книга отвечает на вопросы, почему не принято торговаться в супермаркетах, почему государство похоже на бандита и как происходит процесс формирования «общественного договора».

Книгу полезно прочитать оценщикам, мечтающим составить список для чтения «высокой» экономической литературы. Автор довольно хорошо и интересно делает обзор выдающихся западных и отечественных работ. Кроме того,

издание будет интересно тем, кто имеет отношение или интересуется саморегулированием. Наверное, при построении идеальных СРО стоит ознакомиться с трудами по институциональной экономике, а также с книгами и блогом проекта «Сноб» Александра Аузана.



НАССИМ НИКОЛАС ТАЛЕБ «АНТИХРУПКОСТЬ. КАК ИЗВЛЕЧЬ ВЫГОДУ ИЗ ХАОСА»

Автор прославился в 2008 году после появления его ставшей знаменитой книги «Черный лебедь». Тем оценщикам, которые еще ее не прочитали, настоятельно рекомендуется это сделать. Однако читать следует с осторожностью, чтобы не потерять окончательной веры в справедливость и правильность трех оценочных подходов. Если в «Черном лебеде» Талеб ниспровергает признанных экономических гуру

и оставляет читателей с вопросом «А что же дальше?», то в «Антихрупкости» он дает ответы на поставленные ранее вопросы. Талеб дает конкретные рекомендации насчет финансов, карьеры, путешествий, инвестиций, поддержания здоровья и отношения к жизни вообще. Философия, конечно, авторская, но его выводы и советы кажутся откровениями.

Книга может показаться любопытной оценщикам, которые привыкли сомневаться в правильности существующих догм, нормативов и любят искать новую истину или второе дно экономических реалий. Книга глубокая, умная и затягивающая. Однако это не просто «жвачка для мозгов», а практическое руководство или, как теперь принято говорить, лайфхак.



МАРК БЬЮКЕНЕН «ПРОГНОЗ. КАК, НАБЛЮДАЯ ЗА ПОГОДОЙ, НАУЧИТЬСЯ ПРЕДСКАЗЫВАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ»

Марк Бьюкенен – обозреватель Bloomberg View, физик по образованию, исследователь по натуре, а заодно и автор нескольких научно-популярных бестселлеров. В новой книге автор предлагает несколько непривычный взгляд на теорию прогнозов и доказывает несостоятельность утверждения об «умном» рынке. Он считает, что экономика – это секта, которой можно смело

давать название «Святого Бернанке», но при этом серьезно задумываться о мотивах авторов теорий. «Рациональность экономической теории – это грубый шарж на поступки реальных людей, а вовсе не точка отправки», – заявляет Марк Бьюкенен и приводит примеры того, как экономисты для своих измерений используют только им удобные цифры, игнорируя при этом реальную картину мира.

Автор показывает, что происходящее на рынках имеет много общего с природными явлениями, и предлагает совершенно особый подход к исследованию, прогнозированию и экономическому анализу. Автор умен и ироничен. Эту книгу нельзя считать средством для пустого времяпровождения. Ее можно рекомендовать оценщикам, считающим раздел «Анализ рынка» наиболее важным и значимым разделом отчетов об оценке, а также тем, кто хочет иначе взглянуть на жизнь экономических и финансовых систем.

ДНЯ

СОДЕРЖАНИЕ HOMEPA



КАЛЕНДАРЬ событий

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

НА ЗЛОБУ люди ГОВОРЯТ ЕСТЬ МНЕНИЕ взгляд со стороны

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

ЗАКОН И ПОРЯДОК

АНАЛИТИКА И ЦИФРЫ

ЛИТОБЗОР



ТОМ ДЭВЕНПОРТ, ДЖИН ХО КИМ «О ЧЕМ ГОВОРЯТ ЦИФРЫ. КАК ПОНИМАТЬ И ИСПОЛЬЗОВАТЬ **ДАННЫЕ»**

Книга учит анализировать данные, интерпретировать и формулировать результаты анализа, принимать и обосновывать решения. Книга подойдет тем, кто хочет развить в себе количественное мышление, и тем, кто чувствует себя неуверенно, сталкиваясь со статистикой и количественными данными.

При этом, в отличие от классических учебников по статистике, книга написана очень интересно, захватывающе, с тонким юмором и может быть использована оценщиками не только в их практической деятельности, но также для улучшения качества их повседневной жизни. Авторы показывают, что область применения статистики очень обширна, и приводят множество примеров из различных областей. Например, учат, как определить, будут ли супруги жить вместе спустя несколько лет, является ли тот или иной человек автором текста или как сделать выводы о готовности человека завести домашнее животное. При этом авторы называют правильную интерпретацию цифр искусством и предупреждают о вероятности «неверной интерпретации». Оценщикам, предпочитающим использовать корреляционно-регрессионный анализ, ознакомление с этой книгой просто обязательно. А также прочтение обязательно тем, кто проводит судебные экспертизы, любит сравнительный подход или же желает стать более убедительным в повседневном или деловом общении.

УИЛЬЯМ ДЖ. БЕРНСТАЙН «ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ ОБМЕН. история мировой торговли»

Чудесная и интересная книга для получения удовольствия и удовлетворения собственного любопытства. История, интересные факты, но преподнесенные с позиции торговли, получения выгод и отстаивания

собственных интересов. Действительно! Торговля была и есть основой экономической и социальной жизни, а не просто удовлетворением растущих потребностей населения. Купцы и коробейники способствовали распространению знаний, расселению людей на новые места и земли. Благодаря торговле придумывались новые виды вооружения и защиты, совершенствовалась картография и строились новые корабли. Однако это не учебник истории. Автор не только излагает факты, но и анализирует происходящие события от эпохи Шумеров до наших дней.



Книга рекомендуется для отдыха от повседневных будней, а также оценщикам, желающим повысить эрудицию ради собственного удовольствия или чтобы новыми знаниями произвести впечатление на собственную девушку или на старых друзей.



ЕЛЕНА ЧИРКОВА «АНАТОМИЯ ФИНАНСОВОГО ПУЗЫРЯ»

Это невероятно увлекательная и познавательная книга о законах финансового рынка. В книге детально рассказывается обо всех известных финансовых пузырях, начиная с XVI века и до нашего времени. Сделан обзор различных факторов, ведущих к кризису. Приводятся примеры как из экономики, так и из произведений мировой литературы, что необычно и интересно. Эту

книгу полезно прочитать оценщикам, которые специализируются на оценке бизнеса, а также тем, кто хочет научиться мгновенно опознавать «дутые» бизнесы. 🕕

Материал подготовлен Оксаной Тевелевой

