

УДК 330.133.7

А.С. Воек, председатель КОД Ассоциации банков Северо-Запада,
член Совета СРО «Ассоциация оценщиков
“Сообщество профессионалов оценки”»,
г. Санкт-Петербург

П.А. Козин, д-р техн. наук, профессор,
председатель Совета СРО «Ассоциация оценщиков
“Сообщество профессионалов оценки”»,
г. Санкт-Петербург

Д.Д. Кузнецов, канд. техн. наук, доцент,
эксперт по оценке собственности, консультант-аналитик,
председатель Санкт-Петербургского научно-методического совета по
оценке,

г. Санкт-Петербург

В.А. Кривошея,
руководитель департамента оценки АО «Российский аукционный дом»,
председатель Экспертного совета СРО «Ассоциация оценщиков
“Сообщество профессионалов оценки”»,
г. Санкт-Петербург

ОБОСНОВАНИЕ НОВОВВЕДЕНИЙ В СТАНДАРТЕ СРО «АССОЦИАЦИЯ ОЦЕНЩИКОВ “СООБЩЕСТВО ПРОФЕССИОНАЛОВ ОЦЕНКИ”» «ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ АКТИВОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УСТАНОВЛЕНИЯ СТАРТОВОЙ ЦЕНЫ ОТКРЫТЫХ ТОРГОВ»*

Ключевые слова: стартовая цена открытых торгов, диапазон/интервал стоимости, первичность диапазона/интервала стоимости, итоговое (точечное) значение рыночной стоимости, вторичность итогового (точечного) значения рыночной стоимости, нижняя граница диапазона/интервала стоимости, верхняя граница диапазона/интервала стоимости.

Аннотация

В статье обосновано несколько новаций недавно принятого стандарта саморегулируемой организации «Ассоциация оценщиков “Сообщество профессионалов оценки”», в частности, о первичности диапазона/интервала стоимости активов и вторичности итогового (точечного) значения рыночной стоимости, в частности, при определении рыночной стоимости активов для целей установления стар-

* Полный текст стандарта доступен по адресу <http://cpa-russia.org/upload/file/Standart.pdf>

товой цены открытых торгов. Показано, что в случае использования нескольких подходов и методов диапазон/интервал стоимости может определяться по правилам сужения его границ: в качестве нижней границы диапазона/интервала стоимости может быть принято максимальное из минимальных значений стоимости; в качестве верхней границы диапазона/интервала стоимости можно принимать минимальное из максимальных значений стоимости. Каждая точка внутри диапазона/интервала стоимости при соответствующем обосновании может являться итоговым значением рыночной стоимости. При этом конкретное итоговое (точечное) значение рыночной стоимости для определения стартовой цены открытых торгов может быть смещено к верхней или нижней его границе в зависимости от вида организованных торгов. Эти нововведения в оценочной деятельности могут дать серьезный толчок процессу практического использования диапазона/интервала стоимости, в частности, для установления стартовой цены открытых торгов.

В оценочной деятельности постепенно сложилась проблемная ситуация, связанная с тем, что между федеральными стандартами оценки (ФСО) и отчетами оценщиков возник методический разрыв, вызванный с тем, что российские ФСО не имеют операционного характера, не содержат конкретных формул и алгоритмов, помогающих оценщику сформировать «правильный» отчет. Этот разрыв призваны ликвидировать стандарты и правила саморегулируемых организаций (СРО) оценщиков, наличие которых предусмотрено Федеральным законом «Об оценочной деятельности» № 135-ФЗ во всех его редакциях, постоянно заменяющих друг друга, начиная с 1998 г.

С одной стороны, операционные определения стоимости необходимы для того чтобы создать в системе оценочной деятельности обратную связь, оценить качество отчетов, организовать обучение и повышение квалификации, создать систему оценки квалификации, снизить профессиональные риски добросовестных оценщиков и повысить ответственность оценщиков. С другой стороны, любая попытка конкретизировать и углубить содержательную часть ФСО иногда рассматривается как отступление от ФСО и даже нарушение законодательства. Такая, на первый взгляд, острая профессиональная позиция, охраняющая свободу оценщика в выборе подходов и методов, не дает возможности оценочной деятельности развиваться силами самих оценщиков, порождает недоверие к профессии. Неслучайно некоторые новации в оценке вводятся «сверху» законодателем и часто встречают открытое или скрытое сопротивление оценочного сообщества. К таким новациям относятся специализация оценщиков, а также введение понятий диапазона или интервала стоимости. Понятия диапазона/интервала стоимости несколько раз упоминаются в принятых новых редакциях ФСО. Диапазон стоимости в ФСО связывается с результатами, полученными при применении подходов и методов, а интервал стоимости — с итоговой величиной стоимости соответственно¹.

ФСО указывают на возможность (но не обязательность) определения диапазона/интервала

стоимости, и ничего не сообщают оценщику о том, как его надо определять. Обязательность определения интервала стоимости может быть инициирована заказчиком в задании на оценку при применении п. 14 ФСО № 3.

Необходимо отметить, что сама работа с диапазонами/интервалами значений экономических показателей не нова для России. Например, проблема расчетного определения интервала решается в Налоговом кодексе², т.е. документе, статус которого выше, чем статус федерального закона и тем более статус ФСО.

Рассматриваемый в статье стандарт представляет собой документ, который может дать серьезный толчок процессу практического применения понятия диапазона/интервала стоимости в оценочной деятельности.

Деятельность СРО «Ассоциация оценщиков «Сообщество профессионалов оценки»» (СПО) с момента его основания была тесно связана с деятельностью АО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» (ФИ), а потом и АО «Российский аукционный дом» (РАД). В частности, ведущие специалисты ФИ и РАД активно работали в составе совета СПО, располагающейся в Санкт-Петербурге в помещении, арендуемом у ФИ. В профессиональном сообществе города регулярно обсуждались проблемы, связанные с оценкой в интересах организации торгов.

РАД является крупнейшим в России продавцом имущества, действует во многих регионах РФ. Результаты деятельности РАД представляют интерес не только для потенциальных покупателей и продавцов, но и для профессиональных оценщиков и консультантов. Если бы субъекты экономики могли предсказывать с приемлемой точностью результаты торгов, они бы могли построить более разумную и обоснованную экономическую политику, могли бы разрабатывать более надежные планы и проекты, снизив свои риски и уменьшив потери, которые несет все общество вследствие ошибок чиновников, предпринимателей и инвесторов. Пока предсказуемость результатов торгов недостаточно высока. Это приводит к тому, что многие торги не могут быть проведены, поскольку

¹ См., например, п. 25 ФСО № 1, п. 26 ФСО № 1, п. 14 ФСО № 3, п. 30 ФСО № 7.

² См. Налоговый кодекс РФ, ст. 105.8 «Финансовые показатели и интервал рентабельности», п. 4.

стартовая цена торгов, равная рыночной стоимости, оказывается неприемлемой для потенциальных покупателей. Стартовую цену торгов формируют независимые оценщики в отчетах об оценке как некое точечное значение, поэтому участники и организаторы торгов не видят интервальную природу стоимости и не могут выработать рациональную линию поведения при продаже или покупке активов.

Одной из особенностей российской экономики является доминирование в ней субъектов, которых Президент РФ на саммите АТЭС в Пекине 10 ноября 2014 г. назвал спекулянтами. Они покупают активы, в том числе на торгах, не для того, чтобы получать прибыль в ходе их использования по назначению, а исключительно для того, чтобы перепродавать по более высокой цене, в том числе, используя для этого недостатки системы организации торгов. Из всех свойств актива, формирующих его качество и полезность, таких инвесторов интересуют только цена и возможность перепродажи по более высокой цене. Для реального инвестора актив важен как основной элемент инвестиционного проекта по развитию предприятия (бизнеса). Оценщик, моделируя стоимость активов, может и должен видеть перспективы его использования в тех или иных инвестиционных проектах. Важнейшим вопросом оценки является вопрос о том, каковы перспективы предприятия, в состав имущественного комплекса которого входят оцениваемые активы. Будет ли оно в будущем эффективно функционировать или его активы будут распроданы с неизбежной потерей их стоимости? Ответ на этот важный вопрос позволяет оценщику сформулировать адекватную концепцию оценки, выбрать подходы и методы, подобрать объекты-аналоги.

Заместитель генерального директора по стратегическому и региональному развитию РАД Ирина Ольшанникова, анализируя причины роста доли несостоявшихся торгов, среди прочего отмечает и завышенные ожидания собственников продаваемых активов, и неликвидность активов, и ограниченность доступа к заемным средствам.

Началом работы над рассматриваемым стандартом в конце 2015 — начале 2016 г. было подержано обращение профессора Е.С. Озерова о необходимости развития системы стандартов СПО, в основе которого лежала идея всестороннего развития нормативно-методических документов саморегулируемых организаций. В своем обращении Е.С. Озеров отмечал: «Если объект продается в режиме сокращенного периода экспозиции (в том числе на торгах), стартовать такая продажа должна с верхней границы интервала доверия для ликвидационной стоимости — если цены на рынке растут, и с нижней — если цены падают. В этом случае оценщик обеспе-

чивает прогноз результата “ликвидационной сделки” путем определения стоимости “ограниченной реализации” в конце периода экспозиции, заданного условиями “ликвидационной продажи”. Таким образом, Е.С. Озеров поддержал идею диапазона/интервала стоимости и его главной роли в организации торгов.

С точки зрения 135-ФЗ, разработанный и принятый в СПО стандарт, о котором идет речь в статье, обязателен для членов СПО. Мы не видим ни одного положения стандарта, применение которого является нарушением законодательства РФ. В то же время мы надеемся, что члены других СРО оценщиков заинтересуются нашими предложениями и сочтут возможным их добровольное применение для себя. Основную новацию стандарта мы видим в том, что в оценке для целей торгов первичен диапазон/интервал стоимости, а конкретное итоговое значение рыночной стоимости может быть смещено к верхней или нижней его границе в зависимости от типа организованных торгов.

Сегодня считается общепризнанным, что стоимость является вероятной величиной. Это положение закреплено в определении рыночной стоимости в 135-ФЗ. Но остается вопрос о том, какой смысл вкладывается в понятие «вероятная».

«Классическое» определение вероятности: «Наблюдение явления, опыт, эксперимент, которые можно провести многократно, в теории вероятностей принято называть испытанием. Результат, исход испытания называется событием³. ... Вероятность есть число, характеризующее степень возможности появления события».

Нам представляется, что такой взгляд на вероятностную природу рыночной стоимости может быть практически приемлем только при оценке кадастровой стоимости (КС), в основе которой лежат массовые методы. Тогда КС оказывается прогнозируемой на основе теории вероятностей как наиболее вероятная цена продажи объекта оценки.

А вот что понимают под вероятностью юристы и судебная система: «Сложные единичные факты не допускают точного вычисления степеней своей вероятности... подлежащий суду личный факт устанавливается на основании свидетельских показаний, он всегда остается, строго говоря, лишь вероятным, и необходимо знать, насколько эта вероятность значительна; в римском праве здесь принималось четверное деление⁴. Очевидно, что судебная система понимает под вероятностью совсем не «число, характеризующее степень возможности появления события». В судебной системе вероятность — это определенная степень подтвержденности между «да» или «нет», когда вероятность про-

³ <http://umk.portal.kemsu.ru/uch-mathematics/papers/posobie/r4-1.htm>

⁴ <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1210>

тивопоставляется категоричности, когда исследуются колебания между состояниями «да»/«нет». Если судебный эксперт не набирает необходимое количество признаков, то он не может сделать категоричный вывод. Вероятный вывод должен быть сделан, когда не хватает признаков до категоричного вывода. Еще в 1971 г. было принято Постановление Пленума Верховного суда СССР⁵, идеи которого действительно до настоящего времени. В этом постановлении говорилось, что вероятное заключение эксперта не может быть положено в основу приговора. Вероятный вывод в судебной экспертизе не имеет определяющего значения. Определяющее значение в судебной экспертизе имеет только категоричный вывод. В частности, экспертам, которые проводят судебную оценочную экспертизу, приходится давать категоричный ответ на часто задаваемый вопрос суда: соответствует ли итоговое значение стоимости объекта рыночному уровню цен? Подобными вопросами судебная система не подвергает сомнению интервальный характер рыночной стоимости объектов исследования.

В 1979 г. Даниэл Канеман и Амос Тверски опубликовали статью «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» [1]. Эта статья положила начало так называемой поведенческой экономике, в которой чаще используется не понятие вероятности, а понятие неопределенности. Принимая решение в условиях неопределенности, человек (покупатель) рассматривает варианты действий (объекты-аналоги), оценивает последствия. Так, «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов...»⁶ определяют неопределенность как неполноту и/или неточность информации об условиях реализации проекта, осуществляемых затратах и достигаемых результатах. Можно утверждать, что рыночная стоимость формируется в условиях неопределенности, поскольку модель стоимости — это модель инвестиционного проекта.

Классическая экономическая теория и микроэкономика исходят из предположения об исключительно рациональном поведении субъекта. Потребитель/покупатель, согласно классической экономической теории, стремится максимизировать свою полезность, а производитель/продавец — максимизировать свою прибыль. Важно также то, что микроэкономика среди прочих методов использует метод «робинзонады», помещая исследуемый субъект как бы на необитаемый остров. Однако в последнее время у данной парадигмы есть ряд справедливых критических замечаний, одно из которых

заключается в том, что никогда на практике субъекты не принимают решения «в вакууме» и что действия субъектов не всегда рациональны.

Поведенческая экономическая теория — это объединение психологии и экономической теории, которая исследует, что произойдет в экономической системе, на рынках, где отдельные агенты демонстрируют ограничения в познавательных способностях и естественные трудности в принятии решений. Отправной точкой для сторонников поведенческой экономической теории послужила необходимость пересмотреть нереалистическую предпосылку полной информации, входившую в неоклассическую модель человека. Процесс принятия решений в описываемой концепции сводится к поиску и принятию удовлетворительного варианта.

Таким образом, в отличие от неоклассического подхода, в котором из неполноты информации не вытекает никаких ограничений на способности человека к рациональному расчету, поведенческая экономическая теория выводит из ограниченности информации ограниченность рациональности.

При описанной проблеме хозяйственный субъект выходит из положения следующим образом: поиск вариантов ведется до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант, а затем прекращается. Таким образом, применительно к вопросу о принятии решения о совершении сделки купли-продажи какого-либо объекта можно констатировать, что субъект будет принимать решение в описываемой концепции, исходя не из наилучшего варианта, а из приемлемого для него на момент принятия решения варианта, причем данное решение является субъективным. В поведенческой экономической теории также утверждается, что субъекту достаточно смутного интуитивного представления о том, что данный вариант выше или ниже приемлемого уровня.

Можно утверждать, что в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки получить глобальную оптимизацию, так как в противном случае вообще никакие сделки в реальности не осуществлялись бы.

Согласно концепции ограниченной рациональности, фирмы и другие организации принимают не оптимальные, а удовлетворительные решения исходной (сложной), а не упрощенной задачи. Кроме того, организации борются со сложностью окружающего их мира, заменяя абстрактную, глобальную цель (такую как максимизация прибыли/достижение оптимальной объективно существующей рыночной стоимости) более конкретными подцелями, достижение которых действительно можно контролировать.

Таким образом, с учетом реального поведения рыночных субъектов можно утверждать,

⁵ Постановление Пленума Верховного Суда СССР от 16.03.1971 № 1 «О судебной экспертизе по уголовным делам».

⁶ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/

что в основе итогового значения рыночной (и иной) стоимости объективно лежит диапазон или интервал этих значений, по которым объект оценки можно предложить, купить или продать.

Идеям интервала стоимости привержены ряд ученых и специалистов в области оценочной деятельности, в частности, Н.П. Баринов [2], С.В. Грибовский [3], Л.А. Лейфер [4], А.А. Слуцкий [5]. Правда, в своих исследованиях они не ставят вопрос о первичности диапазона/интервала или итогового (точечного) значения стоимости объекта. Для многих из них первичность итогового значения рыночной стоимости, вокруг которого определяется так называемый интервал неопределенности, не вызывает сомнений.

Мы же утверждаем, что исчисленное конкретное итоговое (точечное) значение рыночной стоимости актива изначально подразумевает соответствующий диапазон/интервал стоимости, потому что оно было взято, исчислено, получено из объективно существующего открытого или закрытого диапазона/интервала стоимости. Объективно природа рынка такова, что диапазон или интервал стоимости объекта оценки существует всегда независимо от мнения оценщика, а в отчетах об оценке должно субъективно согласовываться и приниматься то или иное итоговое значение стоимости из существующего диапазона/интервала. Оценщик же практически всегда действует привычным для себя способом: пытается установить итоговое (точечное) значение рыночной стоимости, не исследуя диапазон/интервал этой стоимости. В крайнем случае диапазон/интервал стоимости строится им как интервал неопределенности для полученного итогового (точечного) значения рыночной стоимости. В отличие от такого подхода, нам представляется, что диапазон/интервал стоимости объекта оценки всегда первичен, а итоговое (точечное) значение стоимости — вторично, как выбранное по тем или иным правилам из соответствующего диапазона/интервала стоимости. Более того, каждая точка внутри диапазона/интервала стоимости при соответствующем обосновании может являться итоговым (точечным) значением рыночной стоимости.

Возможность применения методов теории вероятностей в оценке тесно связана с процессом сбора исходной информации и, в частности, информации об объектах-аналогах. При реализации методов теории вероятностей и математической статистики диапазон или интервал стоимости может быть сформирован построением доверительных интервалов в результате определения закона и функции распределения стоимости объектов-аналогов. Исследования, проведенные учеными и практиками Санкт-

Петербургского государственного университета, в частности, исследования М.Б. Ласкина [6] показывают, что распределение стоимости объектов-аналогов зачастую на практике непосредственно не подчиняется нормальному закону распределения. В целом же на практике вероятностные и статистические методы принятия решения часто применяют, когда сделанные выводы на основе выборочных данных переносятся на всю совокупность.

Роль человека при решении задач методами теории статистических решений заключается в постановке задачи (т. е. в приведении реальной задачи к соответствующей типовой), в определении вероятностей событий на основе статистических данных, а также в утверждении получаемого оптимального решения. Важно отметить, что использование вероятностных и статистических методов оценки может не привести обязательно к адекватному с точки зрения покупателя и/или продавца результату.

В тех случаях, когда аналогов мало, использовать модели, основанные на методах теории вероятностей и математической статистики, представляется нам некорректным. Применение таких моделей и их формальный анализ могут ввести в заблуждение читателя отчета, породить у него иллюзии надежности и обоснованности результатов оценки. Поэтому при реализации методов корректировок и построения зависимости цены от качества диапазон/интервал стоимости объекта оценки может формироваться в границах минимального и максимального значений скорректированных цен объектов-аналогов.

В случае использования нескольких подходов и методов диапазон/интервал стоимости может определяться по правилам сужения его границ: в качестве нижней границы диапазона может быть принято максимальное из минимальных значений стоимости; в качестве верхней границы диапазона может быть принято минимальное из максимальных значений стоимости.

Итоговое значение рыночной стоимости для установления стартовой цены открытых торгов при их организации в виде так называемого английского аукциона на повышение может быть обосновано как приближенное к минимальному значению из сформированного диапазона/интервала стоимости.

Итоговое значение рыночной стоимости для установления стартовой цены открытых торгов при их организации в виде так называемого голландского аукциона на понижение может быть обосновано как приближенное к максимальному значению из сформированного диапазона/интервала стоимости.

В целом же нам представляется, что важно разделять понятие реального покупателя и

идеального покупателя. Идеальный покупатель, согласно заложенной в законодательстве логике, — это покупатель, который обладает полной информацией и об объекте, и о рынке, на его решение не оказывает влияние никакая из сторон. Это классический подход к формированию поведения типичного покупателя в микроэкономике, где такой покупатель трактуется как рационализатор, основная цель которого — максимизация получаемой в ходе потребления полезности. Исходя из данной теоретической модели, можно предположить, что решение о покупке какого-либо актива у потребителя всегда одно. Описанное выше — это одна из слабых сторон микроэкономики, за которую многие ее критикуют, а сделанные ею выводы кажутся не всегда применимыми на практике.

В реальной же экономике на мнение покупателя оказывает влияние множество сторон, а его действия не всегда оптимальны. Кроме того, на его решение влияет и роль, которую он играет в экономике. Для чего он покупает актив? Для собственного пользования или для дальнейшей перепродажи? Ответ на данный вопрос крайне важен, поскольку от этого зависит и дальнейшее поведение покупателя, так как в реальности он по-разному принимает решение о покупке. Можно утверждать, что в зависимости от той или иной выбранной роли покупатель выбирает различную стратегию моделирования своих решений, поскольку для разного типа покупателей так называемый удовлетворительный вариант будет различен.

Всех покупателей можно условно подразделить также на «разумных» и «спонтанных». Если говорить о последних, то они принимают решения о покупке без расчетов, исходя из своего собственного представления/понимания ситуации на рынке.

Если говорить о «разумных» покупателях, то они, конечно, перед покупкой анализируют рынок с целью формирования понимания о минимальной, средней и максимальной стоимости

актива. С одной стороны, если потребитель планирует приобретать актив для собственных нужд, то, вероятнее всего, он будет исходить из минимально возможной стоимости актива, решая главную задачу экономической теории — как распределить ограниченные ресурсы для удовлетворения своих неограниченных потребностей, причем полезность актива для потребителя должна быть в этом случае максимизирована. С другой стороны, если потребитель планирует приобрести актив для дальнейшей его продажи, то он (как правило, достаточно хорошо разбирающийся в рынке покупатель) принимает во внимание тенденции рынка, т. е. если ожидается рост рынка, то может купить актив по стоимости у верхней границы возможного диапазона.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что конкретная величина рыночной стоимости может быть смещена к нижней или верхней границе возможного диапазона/интервала стоимости.

Как известно, проблемой российской оценки является и то, что оценщики вынуждены базировать свои выводы на данных о ценах предложения. Хотя это и допускается ФСО, каждому читателю отчета понятно, что цены предложения в условиях кризиса чаще всего характеризуют притязания или пожелания продавца, которые могут существенно отличаться от того, на что он может реально рассчитывать. Не имея данных о реальных сделках, невозможно и обосновать величину «скидки на торг» и прочих расчетных параметров. Нам представляется также, что в этих условиях крайне важно вовлечь в практику оценки результаты торгов как проявление рыночных цен.

Анализ трех основных источников информации, представленных в таблице, позволяет утверждать, что результаты торгов в наибольшей степени соответствуют определению рыночной стоимости и являются наиболее надежным источником информации для оценки (см. таблицу).

Проявление рыночных цен	Сделка в результате прямых переговоров	Предложение в СМИ	Результаты торгов
Количество участников	Продавец и 1–3 покупателя	Только продавец	Продавец, организатор торгов, несколько покупателей
Информация об ОО	Закрита. Предоставляется по запросу покупателя	Текст объявления в открытом доступе и телефонные переговоры	Максимально полная, включая НЭИ
Субъект принятия решения	Покупатель и его представители	Продавец	Покупатель и его представители
Метод принятия решения	Анализ результатов торгов и своего ИП	Анализ открытых объявлений	Анализ результатов торгов и своего ИП
Открытость	Минимальная	Низкая	Высокая
Скидка на торг	Нет	Есть	Нет
Возможность проследить процесс	Нет	Нет	Есть

Торги по условиям продаж можно подразделить на три основные группы:

1) **принудительная продажа по закону/решению суда** (банкротство, реализация залога неисправного должника, выморочное имущество, продажа государственной и муниципальной собственности);

2) **открытая продажа массовой продукции по условиям рынка** - биржевые торги (акции и ценные бумаги, оптовая с/х продукция, рыба, нефть, руды, металлы, необработанные алмазы и пр.);

3) **добровольная продажа немассовой продукции** (антиквариат, недвижимость, вина, лошади и пр.).

Вопрос о соответствии результатов торгов по рыночной стоимости продаваемого актива обсуждается мировым сообществом оценщиков давно. При биржевых торгах по продаже типичных товаров (акции, массовая продукция) рыночные стоимости и их диапазон отслеживаются ежедневно и даже ежечасно по результатам торгов.

В определении рыночной стоимости в ст. 3 135-ФЗ используются такие категории, как открытый рынок, конкуренция, разумные действия, вся необходимая информация, чрезвычайные обстоятельства, осведомленность о предмете сделки, действие в своих интересах, публичная оферта, разумное вознаграждение, принуждения к совершению сделки. Конструкция, связывающая эти понятия между собой,

скорее напоминает эссе, чем алгоритм расчета. Нам представляется, что этим категориям результаты торгов соответствуют в большей степени, чем прямая сделка между продавцом и покупателем, которая имеет, как правило, закрытый характер.

Кроме того, есть все основания считать, что аукционная и интернет-торговля будут и в дальнейшем развиваться, постепенно вытесняя традиционные методы ценообразования, основанные на прямых и закрытых от посторонних глаз переговорах.

Важно отметить, что результат торгов на практике может выходить за пределы как нижней границы (в частности, реализация по ликвидационной стоимости), так и верхней границы (например, реализация по инвестиционной стоимости), обоснованного в отчете об оценке диапазона/интервала рыночной стоимости. Не стоит это воспринимать как нарушение предложенного выше общего подхода по установлению стартовой цены открытых торгов. В настоящее время процесс формирования экспертами и оценщиками диапазонов/интервалов стоимостей объектов оценки как первичных по отношению к итоговым (точечным) значениям рыночных стоимостей, которые мы считаем вторичными, только начался. Предстоит детально проработать подходы, методы и модели первичного формирования диапазонов/интервалов стоимости объектов оценки для различных практических ситуаций.

Литература

1. Канеман Д., Тверский А. Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения / Пер. с англ. Д. Шагардина. URL: <http://d-shagardin.livejournal.com/92111.html> (дата обращения: 17.03.2017).
2. Баринов Н.П. и др. Точность результатов оценки и пределы ответственности оценщика. Встречные мысли // Имущественные отношения в РФ. 2009. № 9. С. 43–55.
3. Грибовский С.В. Способы оценки диапазона рыночной стоимости как наиболее вероятной цены сделки // Известия СПбГЭУ. 2012. Вып. № 4.
4. Лейфер Л.А. Характеристики точности и неопределенности оценки. Модели и методы их определения. URL: <http://www.appraiser.ru/UserFiles/File/Conference/ROO-06-2013/docs/Leyfer.pdf> (дата обращения: 12.03.2017).
6. Слуцкий А.А. Доказательственная вероятность в оценке. Концептуальное понимание природы рыночной стоимости. <http://tmpro.su/wp-content/uploads/2016/09/Доказательственная-Вероятность-в-Оценке.pdf> (дата обращения: 12.03.2017).
7. Ласкин М.Б. Стохастическая модель ценообразования на рынке недвижимости: формирование логнормальной генеральной совокупности. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/stohasticheskaya-model-tsenoobrazovaniya-na-rynke-nedvizhimosti-formirovanie-lognormalnoy-generalnoy-sovokupnosti> (дата обращения: 10.03.2017).

Вовк Антон Сергеевич, e-mail: vovkas@nwr.vtb.ru

Козин Петр Александрович, e-mail: petrkozin@yandex.ru

Кузнецов Дмитрий Дмитриевич, e-mail: ddkspb@yandex.ru

Кривошея Владимир Андреевич, e-mail: krivosheya@auction-house.ru

Статья поступила в редакцию 20.03.2017