ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ВСЕУКРАЇНСЬКЕ ОБ'ЄДАННЯ
«УКРАЇНСЬКЕ ТОВАРИСТВО ОЦІНЮВАЧІВ»

ВІСНИК ОЦІНКИ

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

Заснований у квітні 1996 року

№ 4 (57) жовтень-грудень 2019

КИЇВ

Редакційна рада

Головний редактор	Драпіковський О.І.
Відповідальний секретар	Крижановська Т.В.
Члени редакційної ради	Воронін В.О., доктор технічних наук, професор Галасюк В.В., кандидат економічних наук Заяць В.М., доктор економічних наук Кірічек Ю.О., доктор технічних наук, професор Коваль О.В., кандидат економічних наук Маркус Я.І., кандидат технічних наук Огаджанян А.Б. Розенфельд О.І., доктор економічних наук, професор Сімонова Л.М., кандидат технічних наук Шалаєв В.М. Якубовський В.В., доктор технічних наук, професор

Адреса	01133, Київ, вул. Генерала Алмазова, 18/7, офіс 209 e-mail: assetuto@i.kiev.ua
Сайт видання	http: //www.uto.com.ua
Свідоцтво про Державну реєстрацію	друкованого засобу масової інформації – серія КВ №1937 – видане міністерством України у справах преси та інформації 24 квітня 1996 року.
Заснований	квітень 1996 року
Засновник та видавець	Всеукраїнська громадська організація «Українське товариство оцінювачів» Виходить 4 рази на рік
Мова видання	українська та російська

Редакція може не поділяти думку авторів

© **ВІСНИК ОЦІНКИ**

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ

Галасюк В. В.
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА: ОТ ПАРАДИГМЫ ПОЛЕЗНОСТИ К ПАРАДИГМЕ ЧЕТЫРЕХ БАЗОВЫХ ТИПОВ РЕШЕНИЙ 4

Назирова В. П.
МСО 2017-2020: ВИМОГИ ДО ВИКОНАННЯ ОЦІНКИ 12

Симонова Л. Н., Потимков А. Ю.
ЭТИКА БИЗНЕСА И ЭТИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ В ОЦЕНКЕ 17

ОЦІНКА МАЙНА ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК

Суходуб И. О.
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ЗДАНИЙ 22

Гумен В. В.
ОБ’ЄКТИ «ЗЕЛЕНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ» ТА ЇХ ОЦІНКА 25

Юреня С.П.
К ВОПРОСУ О МЕСТЕ «ЗЕЛЕНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ» В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 30

МЕТОДИ ТА ПРАКТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Драпіковський О. І., Іванова І. Б.
ВЕРИФІКАЦІЯ ПРИНЦИПУ ЗАЛИШКОВОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ У МЕТОДАХ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ЗЕМЛІ 34

Єфімова В. Л.
КОМПЛЕКТНІСТЬ ПРАВОВСТАНОВЛЮЮЧИХ ДОКУМЕНТІВ НА КОМП’ЮТЕРНУ ПРОГРАМУ ЯК ОБ’ЄКТ АВТОРСЬКОГО ПРАВА 49

Індутний В.В., Кравець А.В., Вовк Ю.Р.
ПРОГНОЗУВАННЯ ВАРТОСТІ АНТИКВАРНОЇ ХОЛОДНОЇ ЗБРОЇ ПОРІВНЯЛЬНИМ МЕТОДОМ 59

Гагауз В. Н.
TIME-MANAGEMENT ЯЗЫКОМ ДЕНЕГ И БИЗНЕСА 69

ОГЛЯД ПОДІЙ

Амфитеатров А. Д.
ОСЕННЯЯ ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ГРУППЫ АССОЦИАЦИЙ ОЦЕНЩИКОВ: ОСНОВНЫЕ ИТОГИ 73

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА: ОТ ПАРАДИГМЫ ПОЛЕЗНОСТИ К ПАРАДИГМЕ ЧЕТЫРЕХ БАЗОВЫХ ТИПОВ РЕШЕНИЙ

Валерий Галасюк,
аудиторская фирма «КАУПЕРВУД»

В статье обосновывается необходимость перехода от «парадигмы полезности» к «парадигме четырёх базовых типов решений». Кратко изложены основные положения «парадигмы четырёх базовых типов решений». Раскрыто ключевое различие «парадигмы полезности» и «парадигмы четырёх базовых типов решений», а также влияние этого ключевого различия на принятие решений в условиях риска.

Ключевые слова: *принятие решений в условиях риска, полезность, величина стоимости решения, величина экономического интереса, парадигма четырёх базовых типов решений.*

В 2018 году опубликована монография под названием: *«Справедливая меновая стоимость объектов в сделках купли-продажи, дарения и мены»* [1]. В этой монографии, отражающей положения ***«G-теории»***, изложена новая экономическая парадигма, основанная на ***«концепции четырёх базовых типов решений»***. Эту новую экономическую парадигму я назвал: ***«парадигма четырёх базовых типов решений»***.

В данной статье, для обоснования необходимости перехода от «парадигмы полезности» к «парадигме четырёх базовых типов решений», кратко изложены основные положения «парадигмы четырёх базовых типов решений», а также кратко раскрыто ключевое различие между парадигмой полезности и парадигмой четырёх базовых типов решений и его влияние на принятие решений в условиях риска.

Парадигма полезности

Экономическая наука на протяжении более двадцати столетий развивалась, основываясь на ***парадигме полезности***, нашедшей своё воплощение в ряде экономических теорий, в том числе и в *теории принятия решений в условиях риска*.

Вместе с тем, существование множества фактов несоответствия теории принятия решений в условиях риска экономической практике поставило вопрос о необходимости поиска *новых теорий*, которые были бы свободны от множества этих зафиксированных несоответствий [2-8].

Наиболее эффективным выходом из сложившейся ситуации на текущий момент явилось появление и развитие *поведенческой экономики* [4,5,7]. Самой значимой из всех теорий *поведенческой экономики* мне представляется *теория перспектив*, предложенная Д. Канеманом и А. Тверски [4].

Активное развитие *поведенческой экономики* в последние десятилетия создало впечатление того, что проблема существования множества фактов несоответствия *теории* принятия решений в условиях риска экономической *практике* решена благодаря *поведенческой экономике*. Однако, именно существование множества специфических фактов, зафиксированных в результате обобщения психологических закономерностей поведения респондентов при принятии ими экономических решений, как никогда ранее остро поставило вопрос об необходимости объяснении причин специфических феноменов, выявленных при принятии решений в условиях риска, не в рамках психологической теории, а именно в рамках экономической теории.

Чрезвычайно важно научиться *различать* рациональное и нерациональное поведение субъектов экономических отношений в рамках экономической теории, а не просто изучать и фиксировать психологические закономерности этого поведения.

Без существования экономической теории принятия решений в условиях риска, не существовало бы возможности зафиксировать специфические факты её несоответствия практике принятия экономических решений в условиях риска.

Поскольку именно практика является критерием истины, в сложившейся ситуации единственно правильным выходом может быть формирование *новой экономической теории*, которая бы устранила существующие проблемы прежних теорий.

Мне представляется, что решить эту важную задачу можно лишь в рамках *новой парадигмы*, которая бы позволила избежать множества существующих противоречий между теорией и практикой принятия экономических решений в условиях риска.

Фундаментально значимым практическим результатом многовекового доминирования *парадигмы полезности* явилось то, что ***решения в условиях риска, принимаемые субъектами экономических отношений, сравниваются на основе величин их стоимости***.

В рамках парадигмы полезности сравнивают величины стоимости решений*, например, величины стоимости решений о покупке или величины стоимости решений об инвестиции, или величины стоимости решений об участии в лотерее, величины стоимости решений об участии в игре и т. п.*

Величина стоимости экономических решений определяется *разницей* между *величиной стоимости* получаемой *пользы* или *выгоды*, или, в более конкретном воплощении, *величиной стоимости* получаемого *дохода* от реализации конкретного решения и *величиной стоимости* утрат *пользы* или *выгоды*, или, в более конкретном воплощении, *величиной стоимости* понесённых *расходов*.

В наиболее абстрактном виде *величина стоимости решения* является *разницей* между *величинами стоимости* входящих и исходящих потоков благ по отношению к субъекту экономических отношений, принимающему решение, и являющихся следствием принимаемого им решения. Именно в этом, в конечном итоге, находит своё конкретное воплощение *парадигма полезности* в контексте теории принятия решений в условиях риска. На практике *парадигма полезности* воплощена, в частности, в широко применяемом *дисконтировании денежных потоков (Discounted cash flow – DCF), а также в расчёте чистой приведенной стоимости (Net present value – NPV).*

Процесс развития ***«парадигмы полезности»*** свидетельствует, что в рамках ***«парадигмы полезности»*** за множество столетий научного поиска так и не удалось проложить однозначного, устойчивого и надёжного пути *от полезности* к *субъективной потребительной стоимости*, не говоря уже о пути от *полезности к меновой стоимости.*

Парадигма четырёх базовых типов решений

В рамках формирования ***«G-теории»***, мной предложена ***концепция четырёх базовых типов решений*** [1]. Суть этой концепции заключается в том, что ***множество решений субъектов экономических отношений по отношению к объектам экономических отношений состоит из четырёх базовых типов решений, имеющих единственно возможную естественную последовательность их реализации, названную «колесом Галасюка».***

Четыре базовых типа решений, воплощаясь в бесчисленном множестве конкретных решений субъектов экономических отношений по поводу объектов экономических отношений, формируют *экономические отношения* субъектов экономических отношений по поводу объектов экономических отношений.

Почему *базовых типов решений* ***четыре*** легко понять из следующего.

Возможны *исключительно* ***два устойчивых****, то есть способных сохраняться некоторое время,* ***состояния*** *элементарной экономической системы* ***«субъект-объект»***: ***состояние 0 – субъект не контролирует объект*** и ***состояние 1 – субъект***

контролирует объект.

В состоянии 0 субъект может принять *исключительно* ***два альтернативных*** *базовых типа решения:* ***«продолжать не контролировать объект»*** **(R_{00})** или ***«начать контроль над объектом»*** **(R_{01})**.

В состоянии 1 субъект может принять *исключительно* ***два альтернативных*** *базовых типа решения:* ***«продолжать контролировать объект»*** **(R_{11})** или ***«прекратить контроль над объектом»*** **(R_{10})**.

Естественной последовательностью этих четырёх базовых типов решений в любой системе, состоящей из двух элементов, в том числе и в элементарной экономической системе «субъект-объект», является следующая единственно возможная последовательность четырёх базовых типов решений:

$$\ldots R_{00}, R_{01}, R_{11}, R_{10}, R_{00}, R_{01}, R_{11}, R_{10}, R_{00}, R_{01}, R_{11}, R_{10}, \ldots$$

Это значит, что если субъект экономических отношений в текущий момент находится по отношению к объекту экономических отношений ***в состоянии 0*** и реализует базовый тип решения: ***«продолжать не контролировать объект»*** **(R_{00})**, то единственно возможным для реализации *следующим* базовым типом решения может быть *исключительно базовый тип решения:* ***«начать контроль над объектом»*** **(R_{01})**. Как только субъект экономических отношений осуществит *базовый тип решения:* ***«начать контроль над объектом»*** **(R_{01})**, он сразу же перейдёт ***в состояние 1*** по отношению к этому объекту экономических отношений и, соответственно, к реализации *базового типа решения:* ***«продолжать контролировать объект»*** **(R_{11})** при этом, единственно возможным для реализации *следующим* базовым типом решения может быть *исключительно базовый тип решения:* ***«прекратить контроль над объектом»*** **(R_{10})**. Как только субъект экономических отношений осуществит *базовый тип решения:* ***«прекратить контроль над объектом»*** **(R_{10})**, он сразу же перейдёт ***в состояние 0*** по отношению к этому объекту экономических отношений и, соответственно, к осуществлению *базового типа решения:* ***«продолжать не контролировать объект»*** **(R_{00})** и так далее…

Это значит, что, в рассматриваемом контексте, любая элементарная экономическая система «субъект-объект» из устойчивого состояния 0 может переходить исключительно в устойчивое состояние 1, а из устойчивого состояния 1, – исключительно в устойчивое состояние 0.

То есть, в рассматриваемом контексте, устойчивые состояния любой системы, состоящей из двух элементов, в том числе и устойчивые состояния элементарной экономической системы «субъект-объект» имеют единственно возможную последовательность:

$$\ldots 0, 1, 0, 1, 0, 1, 0, 1, 0, \ldots$$

Если же мы будем рассматривать состояние любой системы, состоящей из двух элементов, как процесс перехода из прошлого её состояния в будущее её состояние, то тогда устойчивое состояние 0 можно будет обозначить 00 (0 – в прошлом и 0 – в будущем), а устойчивое состояние 1 можно будет обозначить 11 (1 – в прошлом и 1 – в будущем). Переходное состояние системы при её переходе от состояния 00 к состоянию 11 можно будет обозначить 01 (0 – в прошлом и 1 – в будущем), а переходное состояние системы при её переходе от состояния 11 к состоянию 00 можно будет обозначить 10 (1 – в прошлом и 0 – в будущем).

Таким образом, в рассматриваемом контексте, все устойчивые и переходные состояния любой системы, состоящей из двух элементов, в том числе и состояния элементарной экономической системы «субъект-объект», имеют единственно возможную последовательность:

… 00, 01, 11, 10, 00, 01, 11, 10, 00, 01, 11, 10, 00, 01, 11, …

Эта единственно возможная последовательность состояний системы, состоящей из двух элементов, так же, как и последовательность четырёх базовых типов решений, отображается «колесом Галасюка» [1, с. 21].

В каждом из ***двух*** *возможных* ***устойчивых*** *состояний элементарной экономической системы* ***«субъект-объект»***, субъект может принять ***исключительно два альтернативных*** из четырёх базовых типов решений. *Величины* ***разницы*** *между величинами стоимости именно этих* ***двух альтернативных*** *базовых типов решений будут определять* ***величины экономического интереса*** *субъекта экономических отношений к реализации этих* ***двух альтернативных*** *базовых типов решений в* ***двух*** *возможных* ***устойчивых*** *состояниях элементарной экономической системы* ***«субъект-объект»***.

То есть, в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений экономический интерес субъекта экономических отношений к реализации им любого из четырёх базовых типов решений определяется величиной разницы между величиной стоимости базового типа решения по отношению к реализации которого определяется экономический интерес и величиной стоимости второго альтернативного ему базового типа решения, исключительно возможного в данном устойчивом состоянии (0 или 1).

Ключевое различие между парадигмой полезности и парадигмой четырёх базовых типов решений и его влияние на принятие решений в условиях риска

Ключевым различием между парадигмой полезности и парадигмой четырёх базовых типов решений в контексте теории принятия решений в условиях риска является то, что в рамках парадигмы полезности конкретные решения в условиях риска, принимаемые субъектами экономических отношений, сравниваются на основе величин их стоимости, а в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений, конкретные решения сравниваются на основе величин экономических интересов к реализации этих конкретных решений.

Для того, чтобы понять суть сказанного, рассмотрим следующую ситуацию.

Допустим, что субъекту экономических отношений необходимо принять решение *о выборе* одного из ***двух*** потенциальных объектов покупки: $\boldsymbol{O_1}$ ***или*** $\boldsymbol{O_2}$.[1]

Если субъект экономических отношений будет принимать решение о *выборе* ***в рамках парадигмы полезности***, то он определит по отношению к каждому из этих двух объектов ***величины стоимости «решения о начале контроля над объектом»*** $\boldsymbol{(R_{01})_1}$ ***и*** $\boldsymbol{(R_{01})_2}$ и выберет из двух объектов тот, который обеспечит ему ***наибольшую величину стоимости «решения о начале контроля над объектом»***.

Если же субъект экономических отношений будет принимать решение о выборе ***в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений***, то он вначале определит по отношению к каждому из этих двух объектов ***величины стоимости решения «начать контроль над объектом»*** $\boldsymbol{(R_{01})_1}$ ***и*** $\boldsymbol{(R_{01})_2}$ и ***величины стоимости решения «продолжать не контролировать объект»*** $\boldsymbol{(R_{00})_1}$ ***и*** $\boldsymbol{(R_{00})_2}$, а затем определит ***величины экономического интереса к реализации каждого из двух решений «начать контроль над объектом»*** $\boldsymbol{(I_{01})_1 = (R_{01})_1 - (R_{00})_1}$ ***и*** $\boldsymbol{(I_{01})_2 = (R_{01})_2 - (R_{00})_2}$, и выберет тот из двух объектов, начало контроля над которым будет для него соответствовать ***наибольшей величине его экономического интереса***.

---

[1] С позиций ***концепции четырёх базовых типах решений***, предложенной мной в рамках ***«G-теории»***, решения *о покупке* и решения *об инвестиции* относятся к одному и тому же базовому типу решений *«начать контроль над объектом»*.

Существенная разница в результатах выбора в рамках двух указанных выше парадигм очевидна.

Понять лучше практические последствия ***перехода от парадигмы полезности к парадигме четырёх базовых типов решений***, помогут рисунки 1 и 2, на которых изображены переходы от выбора решения по величине его стоимости к выбору решения по величине экономического интереса к его реализации для ***состояний 0*** и ***1***, соответственно.

На рисунках приняты следующие обозначения:

$\boldsymbol{R_{j(01)i}}$ – решение *«начать контроль над объектом»* *j*-того субъекта экономических отношений по отношению к *i*-тому объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$\boldsymbol{R_{j(00)i}}$ – решение *«продолжать не контролировать объект»* *j*-того субъекта экономических отношений по отношению к *i*-тому объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$\boldsymbol{I_{j(01)i}}$ – экономический интерес *j*-того субъекта экономических отношений к реализации им решения *«начать контроль над объектом»* по отношению к *i*-тому объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$\boldsymbol{R_{j(01)i+1}}$ – решение *«начать контроль над объектом»* *j*-того субъекта экономических отношений по отношению к *i+1*-ому объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$\boldsymbol{R_{j(00)i+1}}$ – решение *«продолжать не контролировать объект»* *j*-того субъекта экономических отношений по отношению к *i+1*-ому объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$\boldsymbol{I_{j(01)i+1}}$ – экономический интерес *j*-того субъекта экономических отношений к реализации им решения *«начать контроль над объектом»* по отношению к *i+1*-ому объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$\boldsymbol{R_{i(10)i}}$ – решение *«прекратить контроль над объектом»* *i*-того субъекта экономических отношений по отношению к *i*-тому объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$\boldsymbol{R_{i(11)i}}$ – решение *«продолжать контролировать объект»* *i*-того субъекта экономических отношений по отношению к *i*-тому объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$\boldsymbol{I_{i(10)i}}$ – экономический интерес *i*-того субъекта экономических отношений к реализации им решения *«прекратить контроль над объектом»* по отношению к *i*-тому объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$\boldsymbol{R_{i(10)i+1}}$ – решение *«прекратить контроль над объектом»* *i*-того субъекта экономических отношений по отношению к *i+1*-ому объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$\boldsymbol{R_{i(11)i+1}}$ – решение *«продолжать контролировать объект»* *i*-того субъекта экономических отношений по отношению к *i+1*-ому объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$\boldsymbol{I_{i(10)i+1}}$ – экономический интерес *i*-того субъекта экономических отношений к реализации им решения *«прекратить контроль над объектом»* по отношению к *i+1*-ому объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1).

Рассмотрим рисунок 1. На нём изображены ***два фундаментально разных варианта выбора решений «начать контроль над объектом»*** **(R_{01})** *j*-тым субъектом экономических отношений, находящимся ***в состоянии 0*** по отношению к *i*-тому и *i+1*-ому объектам экономических отношений. Слева изображён выбор решения ***в рамках парадигмы полезности***. Справа изображён выбор решения ***в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений.***

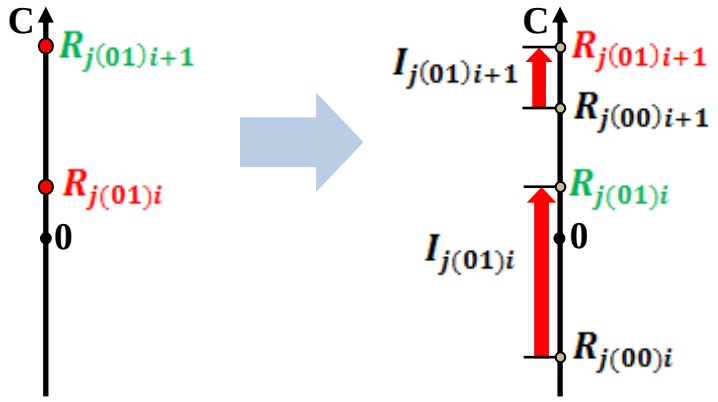


Рис. 1. Переход от выбора решения по величине его стоимости к выбору решения по величине экономического интереса к его реализации (состояние 0)

Осуществляя выбор решения ***в рамках парадигмы полезности*** *j*-тый субъект экономических отношений сделает выбор в пользу ***i+1*-ого** объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор обеспечит ему *максимальную полезность*, отражаемую *максимальной стоимостью выбранного решения*: $R_{j(01)i+1} > R_{j(01)i}$. Это значит, что ***в рамках парадигмы полезности***, в рассматриваемом примере, субъект экономических отношений выберет решение $R_{j(01)i+1}$.

Если же *j*-тый субъект экономических отношений будет осуществлять выбор решения ***в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений,*** то он сделает выбор в пользу ***i*-того** объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор соответствует *максимальной величине его экономического интереса*: $I_{j(01)i} > I_{j(01)i+1}$. Это значит, что ***в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений***, в рассматриваемом примере, субъект экономических отношений выберет решение $R_{j(01)i}$.

Таким образом, в рассматриваемом примере, ***в рамках парадигмы полезности*** субъект экономических отношений выберет решение $R_{j(01)i+1}$, а ***в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений*** он выберет решение $R_{j(01)i}$.

Изложенное выше демонстрирует, что ***в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений не существует условий для возникновения так называмого парадокса Адама Смита об алмазах и воде, поскольку по отношению к одному и тому же объекту у субъекта экономических отношений в разных конкретных ситуациях будет разный экономический интерес.***

Рассмотрим рисунок 2. На нём изображены ***два фундаментально разных варианта выбора решений «прекратить контроль над объектом»*** **(R_{10})** *i*-тым субъектом экономических отношений, находящимся ***в состоянии 1*** по отношению к *i*-тому и *i+1*-ому объектам экономических отношений. Слева изображён выбор решения ***в рамках парадигмы полезности***. Справа изображён выбор решения ***в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений.***

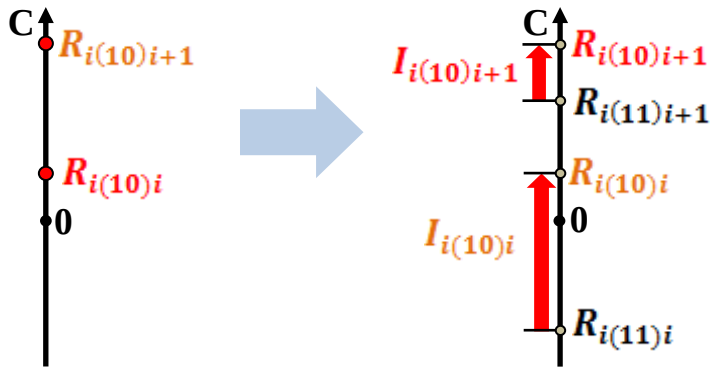


Рис. 2. Переход от выбора решения по величине его стоимости к выбору решения по величине экономического интереса к его реализации (состояние 1)

Осуществляя выбор решения ***в рамках парадигмы полезности*** *i*-тый субъект экономических отношений сделает выбор в пользу ***i+1*-ого** объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор обеспечит ему *максимальную полезность*, отражаемую *максимальной стоимостью выбранного решения*: $R_{i(10)i+1} > R_{i(10)i}$. Это значит, что ***в рамках парадигмы полезности***, в рассматриваемом примере, субъект экономических отношений выберет решение $R_{i(10)i+1}$.

Если же *i*-тый субъект экономических отношений будет осуществлять выбор решения ***в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений,*** то он сделает выбор в пользу ***i*-того** объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор соответствует *максимальной величине его экономического интереса*: $I_{i(10)i} > I_{i(10)i+1}$. Это значит, что ***в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений***, в рассматриваемом примере, субъект экономических отношений выберет решение $R_{i(10)i}$.

Таким образом, в рассматриваемом примере, ***в рамках парадигмы полезности*** субъект экономических отношений выберет решение $R_{i(10)i+1}$, а ***в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений*** он выберет решение $R_{i(10)i}$.

Мы видим, что ***переход от парадигмы полезности к парадигме четырёх базовых типов решений концептуально изменяет алгоритм выбора решений, что имеет существенные практические последствия и создаёт благоприятные условия для более высокого уровня соответствия экономической теории фактам экономической практики.***

В данной статье мы обратили внимание на то, что в рамках *парадигмы четырёх базовых типов решений* не существует условий для так называемого парадокса А. Смита о воде и алмазах. В последующих публикациях я намереваюсь продемонстрировать, что в

рамках *парадигмы четырёх базовых типов решений* не существует условий и для парадокса Мориса Алле.

Список использованных источников

1. Galasyuk Valeriy. Fair Exchange Value of Objects in Purchase-Sale, Gift and Exchange Transactions: [Monography] / Valeriy Galasyuk; traslation from ukr. Oksana Zadoya, Valeriy Galasyuk. – Dnipro: ART-PRES, 2018. – 208 p.
2. Allais M. Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine / M. Allais // Econometrica. – 1953. – Vol. 21, № 4 (Oct.). – P. 503–546.
3. Maurice Allais. La science économique d'aujourd'hui et les faits / Allais Maurice // Revue des Deux Mondes. – 1990. – Juin. – P. 54–74.
4. Daniel Kahneman. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / Kahneman Daniel, Tversky Amos // Econometrica. – 1979. – Vol. 47, № 2. (Mar.). – P. 263–292.
5. Ariely Dan. Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions / Dan Ariely. – New York: *HarperCollins*, 2008. – 304 p.
6. Bernstein, Peter L. Against The Gods: The Remarkable Story of Risk / Peter L. Bernstein. – New York: John Wiley&Sons, 1995. – 368 p.
7. Thaler Richard H. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics / Richard H. Thaler. – New York: W.W. Norton, 2015. – 432 p.
8. Paul J.H. Schoemaker. The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations / Schoemaker Paul J.H. // Journal of Economic Literature. – 1982. – Vol. XX, no.2, June. – P. 529–563.

ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ РИЗИКУ: ВІД ПАРАДИГМИ КОРИСНОСТІ ДО ПАРАДИГМИ ЧОТИРЬОХ БАЗОВИХ ТИПІВ РІШЕНЬ

Валерій Галасюк

В статті обґрунтовується необхідність переходу від «парадигми корисності» до «парадигми чотирьох базових типів рішень». Стисло викладені основні положення «парадигми чотирьох базових типів рішень. Розкрито ключову відмінність «парадигми корисності» і «парадигми чотирьох базових типів рішень», а також вплив цієї ключової відмінності на прийняття рішень в умовах ризику.

Ключові слова: прийняття рішень в умовах ризику, корисність, величина вартості рішення, величина економічного інтересу, парадигма чотирьох базових типів рішень.

DECISION-MAKING UNDER RISK: FROM THE UTILITY PARADIGM TO THE PARADIGM OF FOUR BASIC TYPES OF DECISIONS

Valeriy V. Galasyuk

In this paper the need for a transition from the utility paradigm to the paradigm of four basic types of decisions is grounded. Main provisions of the paradigm of four basic types of decisions are briefly presented. Key differences between the utility paradigm and the paradigm of four basic types of decisions are presented as well as the influence of this key difference on decision-making under risk.

Key words: decision-making under risk, utility, value of decision, value of economic interest, the paradigm of four basic types of decisions.

МСО 2017-2020: ВИМОГИ ДО ВИКОНАННЯ ОЦІНКИ

Вікторія Назирова,
ТОВ «УСК – Консалтинг», м. Харків

Однією з проблем професійної оціночної діяльності в Україні є застарілість нормативної бази, а саме національних стандартів (НС), та їх невідповідність сучасній міжнародній практиці. В той же час, серед українських оцінювачів поширена думка, що оскільки Міжнародні стандарти оцінки (МСО) є обов'язковими до застосування при виконанні оцінки відповідно до МСО, оцінювачу нема потреби їх вивчення, якщо оцінювач не виконує роботи відповідно до МСО. Це вкрай хибна позиція з огляду на професійний розвиток, оскільки як попередні, так і діюча редакція МСО є узагальненням на відповідний термін багаторічної міжнародної практики виконання робіт з оцінки майна.

У цій статті наведені огляд діючої станом на 2019 рік редакції МСО 2017 та тієї, що вступить в дію з 31 січня 2020 року – МСО 2020, та, де це доцільно, порівняльний аналіз з положеннями НС №1 в частині вимог до реалізації оціночної процедури. Статті не містить ні повного тексту розділів МСО, ні повного тексту окремих положень. Якщо проведений тут аналіз окремих вимог МСО переконає оцінювача звернутися до МСО, доцільно працювати з повним текстом.

Принциповою відмінністю МСО від НС є послідовність викладення вимог та положень, що регламентують процедуру оцінки, та акценти на окремі складові оціночної процедури. Якщо порівняти структуру та послідовність викладу матеріалу НС та МСО, то можна відмітити, що МСО починається с загальних питань організації процедури оцінки та вимог до її виконання, і цим питанням присвячена суттєва частина МСО, в той же час, як в НС ці питання винесені в кінець тексту й їм відводиться лише кілька абзаців. Тобто, навіть сама структура і послідовність викладення демонструють на що робиться акцент у відповідних стандартах.

Крім того, слід звернути увагу і на ряд загальних положень МСО, на які, зазвичай, не звертають належної уваги, хоча саме вони декларують мету та призначення МСО:

Мета – підвищення якості професійної оцінки;
– підвищення впевненості та довіри користувачів оціночних послуг шляхом запровадження прозорої та послідовної практики оцінки.

Призначення – це стандарти для виконання завдань на оцінку з використанням загальновизнаних концепцій і принципів, які сприяють прозорості та послідовності в проведенні оцінки. РМСО також сприяє поширенню провідних практичних підходів стосовно поведінки та компетенції професійних оцінювачів.

МСО відповідно до заявленого призначення – «прозорості та послідовності в проведені оцінки» значну увагу приділяє, передусім, саме вимогам до виконання оціночної процедури, визначаючи етапи підготовчого етапу, які оцінювач ***повинен*** безальтернативно виконати. В той час, як НС №1 основну увагу зосереджує на підходах та методах оцінки. При цьому питання послідовності виконання складових оціночної процедури та їх змісту не отримало достатньо уваги і віднесено на кінець цього нормативно-правового акту.

Показовим з точки зору розуміння, хто такий оцінювач та базові вимоги до оцінювача, викладені у визначені «Оцінювач» та в розділі «**Засади МСО**», а саме:

20.13. **Оцінювач** «*Оцінювач*» – це фізична особа, група осіб або фірма, що володіє кваліфікаціями, вмінням та досвідом, необхідними для виконання оцінки із об'єктивністю, неупередженістю та компетентністю. Деякими юрисдикціями передбачене ліцензування особи, яка діє як оцінювач.

40. Об'єктивність

40.1. Процес оцінки вимагає від оцінювача робити неупереджені судження про достовірність вихідних даних і припущень. Для того, щоб оцінка викликала довіру, важливо, щоб такі судження були зроблені прозоро і з мінімальним впливом будь-яких суб'єктивних чинників на процес. Судження, що використовуються в оцінці, повинні бути застосовані об'єктивно для уникнення упереджених аналізів, думок та висновків.

50. Компетентність

50.1. Оцінки повинні бути підготовлені фізичною особою або фірмою, яка має відповідні технічні навички, досвід і знання об'єкту оцінки, ринку(-ів), на якому він представлений, та досвід і знання в контексті мети оцінки.

Для порівняння наведемо визначення поняття «оцінювач» в національному законодавстві – Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні»: Стаття 6. **Оцінювач** «Оцінювачами можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які склали кваліфікаційний іспит та одержали кваліфікаційне свідоцтво оцінювача відповідно до вимог цього Закону». Тобто головна вимога до оцінювача в Україні має формальний характер складання кваліфікаційного іспиту, а самі професійні вимоги окремо не прописані.

У НС №1 відсутні первинні загальні вимоги щодо об'єктивності припущень, достовірності вихідних даних, компетентності виконавців. По тексту НС №1 термін «*достовірність*» присутній більшою мірою в розділі «Загальні вимоги до рецензування звіту про оцінку майна» та фрагментарно в розділах «База оцінки» та «Методичні підходи». Тобто ці вимоги в НС №1 не заявлені, як базові в професійній діяльності.

Необхідний розділ будь-якого методичного матеріалу «**Глосарій**» в редакціях МСО 2017-2020 принципово відрізняється від попередніх видань тим, що «10.2. Цей глосарій не намагається визначити базові терміни оцінки, бухгалтерського або фінансового обліку, оскільки передбачається, що оцінювачі мають уявлення про такі терміни (див. визначення «*оцінювач*»).

Натомість у цей розділ включені визначення, які чітко регламентують дії оцінювача, а саме:

20.5. **Повинен / Має**

Термін «*повинен*» вказує на безумовне зобов'язання. Оцінювач повинен виконувати такі зобов'язання в усіх випадках, коли існують обставини, до яких застосовують ці вимоги.

20.8. **Слід / Варто**

Термін «*слід*» вказує на вимоги, виконання яких, як передбачається, є обов'язковим. Оцінювач повинен виконувати такі вимоги, крім випадків, коли оцінювач доводить, що альтернативні дії в цих умовах були достатніми для досягнення мети цих стандартів.

У тих окремих випадках, коли оцінювач вважає, що мета цих стандартів може бути досягнута альтернативним шляхом, оцінювач повинен задокументувати те, чому зазначена вимога не була визнана необхідною та / або доцільною.

Якщо стандарт передбачає, що оцінювачу «слід» розглянути дії або процедури, такий розгляд дій або процедур є обов'язковим, але виконання самої дії або процедури не є обов'язковим.

20.4. **Може**

Термін «*може*» описує дії та процедури, що оцінювачі мають прийняти до уваги. Питання, що описані в такий спосіб, вимагають уваги і розуміння оцінювача. Необхідність та спосіб вирішення цих питань у процесі виконання оцінки залежать від професійного судження оцінювача в обставинах, що відповідають меті цих стандартів.

Якщо вимога «повинен» є безальтернативною, то щодо реалізації на практиці положення з вимогою «варто», можна привести наступний приклад:

Є вимога застосувати всі три підходи до оцінки вартості активу, оцінювач розгляне їх відносно мети оцінки, наявності вихідної інформації, тощо, та обґрунтує і обов'язково приведе у звіті свої міркування щодо не доцільність застосування якогось конкретного підходу або методу.

Важливим для коректного виконання оцінки є розуміння оцінювачем що таке «мета оцінки»:

20.7. **Мета** Термін «*мета*» стосується причин(и), за якими (якою) виконується оцінка. Зазвичай *метою* оцінки, серед інших, є складання фінансової або податкової звітності, розгляд судових справ, супровід угод, а також підтримка рішень про кредитування під забезпечення.

Відсутність визначення цього терміну в НС №1 привело до нерозуміння його оцінювачами. Досить часто у звіті присутні фрази – «Мета оцінки – визначення ринкової вартості майна», в той час як коректною буде фраза – «Мета оцінки – визначення вартості майна для …».

В НС №1 наведено 53 визначень, серед яких є ті, що:

- описують певну процедуру (дисконтування, капіталізація, поточна вартість тощо) і не є виключно оціночними визначеннями;
- мають відношення не до процедури оцінки загалом, а тільки до оцінки певного виду майна і їх доцільно виключити с загальних стандартів.

У «Глосарій» МСО 2017 включено 15 визначень, у МСО 2020 – 19 визначень. У МСО 2020 додані наступні визначення, розуміння яких оцінювачем в конкретній оціночній процедурі вважається важливим: Intended Use – використання, що передбачається; Intended User – передбачуваний користувач; Valuation – оцінка; Value – вартість.

З метою поширення застосування МСО в міжнародній практиці, введено поняття «відхилення», яке дає пріоритет національному законодавству при виконанні оцінки відповідно до МСО:

60. Відхилення

60.1. «*Відхилення*» – це обставини, коли *повинні* бути виконані конкретні законодавчі, нормативні або інші вимоги органів влади, що відрізняються від деяких вимог МСО. Відхилення є обов'язковим в тому випадку, коли *оцінювач повинен* дотримуватися законодавчих, нормативних та інших вимог органів влади, що відповідають *меті* та *юрисдикції* оцінки, яка має проводитися згідно з МСО. *Оцінювач може* стверджувати, що оцінка була виконана відповідно до МСО, коли відхилення були пов'язані з цими умовами.

60.2. Вимога щодо здійснення відхилень від МСО внаслідок законодавчих, нормативних та інших вимог органів влади має пріоритет над усіма іншими вимогами МСО.

І саме це положення дозволяє поширити застосування МСО в практиці українських оцінювачів. Тобто, можна при виконанні оціночної процедури в цілому діяти відповідно до МСО, а якщо при виконанні окремих складових вимоги національного законодавства протирічать МСО, виконати їх відповідно до цих вимог. Наприклад:

Згідно МСО 200, п. 70.1. «Витратний підхід зазвичай не може бути застосований в оцінці бізнесу та інтересів в бізнесі, оскільки вони не завжди задовольняють критеріям, викладеним в МСО 105 «Підходи і методи оцінки», параграфи 70.2 або 70.3…»;

Згідно «Методики оцінки майна», п.77 «…У разі оцінки акцій (часток) розміром не менше 50 відсотків або розміром, який забезпечує кворум голосуючих акцій.., обов'язковим для застосування є майновий підхід до оцінки…».

Основні вимоги до виконання оціночної процедури, склад робіт та перелік питань, що повинні бути висвітлені у звіті, викладені в стандартах – МСО 101, МСО 102, МСО 103. Можна стверджувати, що положення **МСО 101 «Склад робіт»** є визначальними передумовами для якісної оцінки. Практично всі положення цього розділу сформульовані через термін «***повинен***», тобто є обов'язковими. Визначальним для формування складу робіт є мета оцінки:

20.1. Всі рекомендації з оцінки та робота, що виконується при її підготовці, *повинні* відповідати встановленій *меті*.

До складу робіт входить визначення наступного:

(a) Ідентифікація оцінювача; (b) Ідентифікація замовника (чи замовників) (якщо є); (c) Ідентифікація інших передбачуваних користувачів (якщо такі є); (d) Активи, що оцінюються; (e) Валюта оцінки; (f) Мета оцінки; (g) Вид / види вартості, що використовують; (h) Дата оцінки; (i) Характер та обсяг роботи оцінювача, а також відповідні обмеження; (j) Характер та джерела інформації, на яку покладається оцінювач; (k) Суттєві припущення та / або спеціальні припущення; (l) Тип звіту, що складається; (m) Обмеження на використання, поширення та публікацію звіту; (n) Підготовка оцінки відповідно до МСО і аналіз оцінювачем відповідності всіх суттєвих вихідних даних.

Склад робіт доцільно визначити до початку виконання оціночної процедури:

20.3. Оцінювач *повинен* повідомити замовника про склад робіт до завершення виконання завдання на оцінку.

20.4. Де це є можливим, склад робіт *слід* визначити та погодити між сторонами завдання на оцінку до початку роботи оцінювача.

Останнє положення вказує на можливість уточнення окремих питань «Складу робіт» у процесі виконання оціночної процедури.

Усі вимоги, викладені у п.20.3. є і в НС №1, але там у п. 50 склад підготовчого етапу не деталізований, а більш детально ці питання, що перелічені в п.20.3. МСО 101, містяться в розділі щодо вимог до звіту, тобто на фініші оціночної процедури. Положення цього блоку є визначальним для коректного виконання оцінки і не тільки відповідно до МСО. Слід також відмітити логічність викладення цих вимог у МСО.

Вимоги до обсягу та якості інформації, що буде використана в процедурі оцінки, наведені в **МСО 102 «Дослідження та відповідність»**:

20.1. Дослідження, проведені у процесі виконання оцінки, *повинні* відповідати *меті оцінки* і виду/видам вартості.

20.2. Для забезпечення належного обґрунтування оцінки *повинно* бути зібрано достатньо фактів шляхом огляду, опитування, розрахунку і аналізу. При визначенні обсягу необхідних даних потрібно професійне судження щодо відповідності отриманої інформації *меті оцінки.*

Зауважимо, що положення НС №1 стосовно вимог до збору інформації для процедури оцінки суттєво відрізняються від положень МСО 102. Так, в положеннях НС №1 щодо збору інформації для процедури оцінки (п. 52) відсутнє посилання на необхідність відповідності інформації меті оцінки і вимоги до цієї інформації, як це наявне в МСО:

20.5. При розгляді питання щодо достовірності та надійності наданої інформації *оцінювачам слід* враховувати таке:

(a) *мета оцінки*,

(b) *суттєвості* цієї інформації для висновку про вартість,

(c) компетентність джерела стосовно предмету дослідження, і

(d) чи є джерело незалежним від *оцінюваного активу* та / або одержувача оцінки (див. МСО 101 *«Склад робіт»*, параграфи 20.3 (a)).

20.6. *Мета оцінки*, вид вартості, обсяг та межі досліджень і джерела інформації, на які *можна* покластися, є частинами складу робіт з оцінки, що *повинні* бути доведені до всіх сторін, які мають відношення до оцінки (див. МСО 101 *«Склад робіт»*).

У НС №1 щодо збору інформації п. 53 вказує оцінювачу наступне: «Залежно від обраних методичних підходів та методів оцінки оцінювач повинен:…». А далі за текстом цього пункту, після перелічення дій оцінювача, є фраза «…обґрунтувати застосування методичних підходів, методів та оціночних процедур». Якщо керуватися саме цим положенням НС, то інформація підбирається під конкретні підходи та методи, а не навпаки. Тобто, мета оцінки не враховується, а сам підбор інформації обмежується для конкретних підходів та методів, які не зрозуміло як вибрав оцінювач.

На підставі наведених положень МСО 102 (навіть вибірково) можна констатувати, що вимоги до оцінювача щодо реалізації підготовчого етапу оціночної процедури мають в МСО детальне та логічне викладення, та мають статус обов'язкових, на відміну від НС.

У **МСО 103 «Складання звіту»** викладені вимоги до звіту. Формат та обсяг звіту не регламентуються, але є вимоги, які повинні виконуватися:

10.1. Важливо, щоб звіт про оцінку передавав інформацію, необхідну для належного розуміння оцінки або рецензії на оцінку. Звіт *повинен* надати передбачуваним користувачам чітке розуміння оцінки.

20.2. Відповідність цьому стандарту не вимагає певної форми або формату звіту, однак звіт *повинен* бути достатнім для повідомлення передбачуваних користувачів про склад завдання на оцінку, виконану роботу та зроблені висновки.

Вимоги досить прості та зрозумілі: користувач звіту при ознайомлені з ним повинен розуміти логіку виконання оцінки, як і на підставі яких даних отримано певний результат. На жаль, в НС подібні вимоги відсутні, хоча це вимога саме до професіоналізму оцінювача.

Мінімальні вимоги до складу звіту, які є обов'язковими наступні:

30.1. Якщо звіт є результатом завдання, що включає оцінку *активу* або *активів*, звіт *повинен* повідомляти як мінімум про наступне:

(a) склад виконаних робіт, включаючи елементи, зазначені у параграфі 20.3 МСО 101 *«Склад робіт»*, в тій мірі, в якій кожен з них стосується завдання на оцінку,

(b) обраний підхід або підходи,

(c) застосований метод або методи,

(d) використані ключові вихідні дані,

(e) зроблені припущення,

(f) висновок (або висновки) про вартість та основні підстави для будь-яких зроблених висновків, та

(g) дата звіту (що *може* відрізнятися від дати оцінки).

За винятком «Складу робіт», інші складові звіту в основному співпадають з вимогами п. 56 НС №1.

Узагальнюючі коментарі по МСО 101-103:

1. Вимоги, що викладені в цих стандартах, не суперечать положенням НС №1.

2. На відміну від НС, для забезпечення високої якості надання оціночних послуг, міжнародні стандарти акцентують увагу саме на підготовчому етапі та порядку виконання оціночної процедури.

3. Застосування положень стандартів МСО 101-103 у практиці вітчизняних оцінювачів не порушить відповідності оцінки вимогам діючих в Україні нормативних документів з оцінки майна.

ЭТИКА БИЗНЕСА И ЭТИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ В ОЦЕНКЕ

Александр Потимков,
заместитель председателя ФГИУ (2005-2010)

Людмила Симонова,
ведущий аккредитованный оценщик Американского Общества Оценщиков, вице-президент Европейского отделения ASA, председатель Комитета по международным связям УТО

Существует ли в Украине независимая оценка?

Все мы хорошо знаем, что регулирование оценки в Украине осуществляет Фонд госимущества Украины. 20 лет назад, когда оценка только развивалась, это было вполне логичным, но не устарела ли эта модель с развитием экономики? Способно ли такое регулирование обеспечить качественную оценку? Да и должно ли государство ее обеспечивать?

Казалось в наше время пора обеспечить широкое привлечение к регулированию оценочной деятельности саморегулируемые организаций оценщиков и существенно повысить требования к уровню подготовки будущих оценщиков. К сожалению, последние годы все получается наоборот. Наблюдательный совет по оценочной деятельности, выполнявший важную роль в нормативном обеспечении оценки и защите интересов оценщиков-практиков, в 2012 году просто ликвидирован. А ведь совет выполнял роль сдержек и противовесов, которых так сегодня не хватает в Украине. После ликвидации Наблюдательного Совета, роль авторитетных организаций сознательно «размывается» созданием искусственных фейковых организаций из наскоро подготовленных «оценщиков», получивших по закону равные права на представительство в государственной экзаменационной комиссии. И под лозунгом административной реформы и расширения участия общественных организаций была создана система ручного управления и зависимого положения оценщиков, когда любой неугодный оценщик может стать легкой мишенью для репрессий со стороны всяческих проверяющих. А заодно и внедрены нормы, связанные с печально известной «налоговой оценкой» образца 2012-го года, а теперь в особо изощренной форме и 2018-го.

Следует признать, что немалую роль в собственном «принижении» сыграли и сами оценщики, особенно те, кто был привлечен и сертифицирован не ради оценки, а с целью примитивного «заробитчанства». Так как эти «оценщики», часто некачественно выполняя работы или идя на сговор с заказчиком, фактически соглашались на подлог, нарушая профессиональную этику. Публику мало интересует информация об успехах в оценке, зато нередко появляются материалы об уголовных и административных делах, основанных на недостоверных выводах «псевдооценщиков». Таким образом в обществе сформировался негативный в целом имидж оценщиков, которым можно заказать любую цифру и они всегда готовы спросить «чего изволите?», а соблюдение стандартов для них какая-то дурацкая теория, которая зачем-то должна быть в отчете и которую можно просто переписать либо из стандартов либо из другого отчета.

Проблема давления заказчика на оценщика не уникальная для Украины. Эксперты называют заказными 60-90% отчетов, выполняемых в России, и 20-30% – в США. В результате добровольного сговора оценщика и заказчика в большинстве случаев убытки от недостоверной оценки несет государство или банковская система, заказчики и потребители оценки. Очень часто по настоящему независимый оценщик теряет заказчиков и уступает конкурентам, которые менее квалифицированные и не обременены профессиональной этикой.

В Украине существует такой вид давления на оценщика как давление со стороны государственных органов. Это и регулятор в лице органов приватизации (ФГИ и его

региональные отделения), и органы прокуратуры, и работники СБУ и даже потребители услуг оценщиков – Нацбанк, Комиссия по ценным бумагам, таможня и другие. Со стороны органов приватизации это давление оказывается через предусмотренную Законом об оценке процедуру рецензирования, причем истиной в конечной инстанции признается именно Фонд госимущества. А со стороны силовых структур – угрозой предъявления обвинения в нанесении ущерба. У этих «третьих лиц» существует свое представление о «правильной» стоимости объекта оценки, часто не совпадающей с обоснованием грамотного оценщика, признанного специалиста. При этом, видение стоимости этих контролеров может отличаться от вывода оценщика как в большую, так и в меньшую сторону, а ущерб порой считается до примитивности просто: из отчета, сделанного много лет назад, извлекаются данные и пересчитываются по сегодняшним меркам. И «вуаля»: ущерб готов!!! Причем, реальный ущерб, наносимый фейковыми оценщиками, никто не видит или не хочет видеть.

Но остановимся немного подробнее на рецензировании. Сама процедура предусмотрена Законом об оценке и состоит в беспристрастном критическом рассмотрении оценки имущества лицом, которое *не имеет личной материальной или иной заинтересованности в результате такой оценки*. Сразу вопрос: можно ли считать, что чиновник-рецензент органа приватизации не имеет заинтересованности? Это явный конфликт интересов, так как представитель стороны договора купли-продажи или аренды органа приватизации непосредственно участвует в процедуре определения стоимости. К тому же он еще и представитель регулятора, у которого могут быть «непрофессиональные» претензии к отдельным оценщикам. А ведь рецензирование оценки государственного имущества является обязательным.

Если же ФГИ рецензирует отчеты по оценке залогов, то это просто мечта заказчиков, так как ФГИ всегда смотрит на то, чтобы стоимость не была занижена – ну, так мозги работают у рецензентов ФГИ, они ведь защищают интересы государства. У Нацбанка интересы совсем другие – чтобы залог отражал реальную рыночную стоимость без завышения. И тогда какой смысл полагаться на рецензию ФГИ?

Возникают вопросы и к профессиональному уровню рецензентов. Ведь право рецензирования получает любой оценщик по истечению всего двух лет практической деятельности. А какой практической деятельностью по оценке (а это практическое выполнение оценки имущества и всех связанных с этим процедур) в течение двух лет после получения сертификата занимаются лица, всегда работавшие только в органе власти/приватизации? Проблему могли бы решить экспертные советы саморегулируемых организаций оценщиков. Ведь в состав этих советов входят наиболее авторитетные оценщики, уровень квалификации которых не вызывает сомнений, да и решение принимается коллегиально (правда, так тоже происходит не всегда, некоторые фейковые СРО специально созданы для выдачи фейковых рецензий). На практике рецензент органа приватизации всегда «правее», потому что ***он всегда прав***! Неоднократные попытки поставить под сомнение выводы рецензентов органов приватизации, как правило, наталкиваются на позицию «этого не было раньше, поэтому не будет и сейчас», что означает «своих в обиду не дадим». А процедура внутреннего оспаривания, которую выполнял ранее Наблюдательный совет по вопросам оценки, канула в лету вместе с его ликвидацией в 2012-м году.

Стоит отметить, что в спорах между оценщиками и рецензентами органов приватизации часто на самом деле обсуждается не предусмотренные нормативными документами обоснованность вида стоимости, полнота и достаточность исходных данных, соответствие и правильность применения методических подходов, методов и процедур, обоснованность допущений и др., а только ОПРЕДЕЛЕННАЯ ОЦЕНЩИКОМ СТОИМОСТЬ. Хотя нормативными документами установлено, что требование по предоставлению вывода о стоимости в процессе рецензирования удовлетворяется только путем проведения другой

оценки (то есть нужно сделать альтернативный отчет). Но позиция официальных рецензентов в госорганах напоминает знаменитую фразу Генри Форда: «цвет автомобиля может быть любым, при условии, что он черный», а в варианте оценки: «стоимость объекта может быть любой, при условии, что она такая, которую установили мы». Один из недавних руководителей ФГИУ, Александр Рябченко, даже как-то проговорился: «Цену объектов приватизации определяю я, а не какие-то оценщики». Звучит это зачастую так: «к отчету замечаний нет, но цифра нам не нравится, мы такую не подпишем». И если оценщик спрашивает – как получить другую – вот же все данные? Дайте замечнаия? То получает зачастую ответ: мы не знаем, это вы должны знать, как ЭТО получить.

Есть и другая сторона: сговор с заказчиком, который иногда принимает совсем одиозную форму в завышении (да-да! не занижении, а в завышении) стоимости, что делает совершенно невозможной продажу объекта приватизации. И если на растущем рынке, как это было до 2009-го года, имело смысл предъявлять претензии в занижении стоимости, то на падающем или стагнирующем рынке завышение стоимости просто абсурдно и производится с целью не допустить продажу или не попасть «под раздачу» всевозможных контролеров. Так бывает, что директор предприятия учился вместе с мамой чиновника, который может влиять на выбор оценщика, который в «интересах бюджета» так высоко оценивает это предприятие, что ни один разумный инвестор даже не глянет в сторону такого объекта. И кто предъявит претензии оценщику, который старался увеличить доходы государства? А правоохранители по старинке готовы преследовать за занижение при продаже и совсем не обращают внимание на искусственную остановку продаж в интересах директоров или контролеров финансовых потоков предприятий. А ведь отсутствие продажи запланированных к приватизации объектов означает прямой ущерб бюджету, «дырку» в котором министерство финансов вынужденно закрывает дорогим заимствованием. И за хроническое невыполнение планов приватизации никто не несет никакой ответственности. Может медаль ввести «За защиту государственных активов от инвесторов»?

С грустью можно констатировать: Определение реальной рыночной стоимости никому не надо в Украине, так как многие потенциальные потребители рассматривают оценку как инструмент манипуляций в различных целях. И никакими законами и контролерами поменять это нельзя. В результате при внесении изменений в приватизационное законодательство оценку просто … отменили. Дожились, доманипулировались!!!!

А ведь в развитых странах оценка – важный элемент рыночной экономики!!! Но там оценщик – только консультант для госорганов, а за результат применения оценки отвечает чиновник ведомства, для которого оценка выполняется. Поэтому там госструктуры заказывают, как правило, две оценки, а результат компиллирует чиновник. У нас же невозможно даже в страшном сне представить, чтобы чиновники взяли на себя какую-то ответственность. Более того, наше законодательство написано так, чтобы у чиновников не было никакой ответственности, а взятки они берут за выполнение своих обязанностей. И это касается не только оценки.

И совсем новой формой давления на оценщиков недвижимости стала, как мы уже выше упоминали, «изощренная» налоговая оценка образца 2018-го года. Оценщиков на уровне Налогового кодекса обязали «общаться» с Фондом имущества через авторизованные электронные площадки (платно!) и соизмерять свои выводы о стоимости объектов недвижимости с «волшебным» модулем, который «знает» рыночную стоимость. Это нововведение обосновывалось благородными целями – а) увеличение поступлений в бюджет посредством справедливого налогообложения доходов от продажи недвижимости и б) контролем за качеством работы оценщиков. А заодно получилось «немножко» заработать. С каждой сделки по 2 000 грн. Но не в бюджет.

То, что ни в одной другой стране мира такой системы нет, наших законодателей не смутило. Как и то, что налогоплательщики нигде в мире не оплачивают услугу по

определению размера взимаемого налога. Это задача самого государства как бенефициара налогов.

Ну, и теперь о самом важном аспекте профессиональной оценочной, и не только, деятельности в Украине: об этике и об этических стандартах, которыми руководствуется пока что только очень маленькая группка оценщиков. Речь о том, что действия любого консультанта профессионала должны регламентироваться неким кодексом, который бы говорил, «что такое хорошо и что такое плохо» с точки зрения этики бизнеса и этики оценки. И хотя многие понимают эти правила интуитивно, их не всегда возможно прописать на законодательном уровне: как правило, это этические стандарты профессиональных сообществ. И такие правила, безусловно, существуют в профессиональных сообществах стран развитых рыночных экономик.

Приведу здесь в качестве примера этические стандарты дружественного УТО Института Оценки США[2]. Совсем недавно одна из авторов сдала онлайн курс по этическим стандартам и этике бизнеса и поверьте, что контрольные вопросы были совсем непростыми и не такими очевидными.

Например, в стагдартах по этике написано, что это неэтично, если сознательно:

1) выполнять оценку так, что эта оценка вводит в заблуждение заказчика;

2) действовать мошенническим образом, фальсифицировать оценку;

3) не предупредить возможность использования отчета, который приведет к заблуждению, когда знаешь, что такое может произойти;

4) не предпринять шаги, чтобы помешать другому передать сфальсифицированный отчет;

5) сделать отчет, который содержит анализ, мнение и выводы, которые другие оценщики сочтут необоснованными.

Это только один из пунктов, существуют еще много других. Например, в некоторых ситуациях применять гипотетические условия неэтично, к примеру, в случае если вероятность смены целевого назначения земельного участка весьма сомнительна. Честно признаюсь, долго с этим разбиралась с моим куратором курса, скорее всего, из-за перевода, но все-таки разобралась. Разве можно записать это в стандарты, утверждамые Кабмином, или в законы? Вопрос риторический.

И еще один момент в стандартах по этике Института Оценки. Для повышение квалификации можно проходить разные курсы и даже в других СРОО, но курс по этике нельзя ничем заменить, нужно проходить именно его: вот как высоко ставят в Институте Оценки вопросы этики!

Важно, что по этическим стандартам ответственность за их соблюдение берут на себя профессиональные общественные организации оценщиков СРОО – раньше такого не было. Институт оценки за свои средства анализирует этичность/неэтичность поведения своих членов. Как? Любой член СРОО или заказчик может направить отчет другого оценщика, в котором, как он считает, нарушены нормы этики, а СРОО за свой счет будет в этом разбираться и принимать решение, вплоть до исключение из членов СРОО, так как квалификационный сертификат выдает само СРОО, без участия госоргана. Таким образом, СРОО борются за доверие рынка, а члены СРОО понимают, что есть контроль. Кстати, обучение своих членов также проводит СРОО, а не непонятные обучающие центры, которые готовы обучать всему и всех без какой-либо ответственности. Т.е. конкуренция происходит на уровне того, сертификат какого СРОО имеет оценщик, там очень почетно быть членом известной СРОО, а рецензентом в госорганах может быть только член одной из ведущих СРОО, имеющий звание. Членство же предполагает реальное обучение и прохождение 10-15 обучающих курсов, а также сдачу экзаменов в условиях, где списать

[2] file:///C:/Users/Owner/Downloads/AI%20Code%20of%20Proftssional%20Ethics.pdf

невозможно. Также для получения звания необходима передача отчетов на рецензирование и в дальнейшем – повышение квалификации не менее 20 часов в год, в которые засчитываются чтение лекций и написание статей и докладов и т.д. Мы тоже пытаемся это делать, но пока что выглядит как шутка. Звания оценщиков ведущих Американских СРОО приравниваются к научным званиям типа PhD (кандидат наук) по своей важности и ценности.

Другим способом доверия к оценке, например, при кредитовании и оценке залогов является заключение договора оценщика с банком и оплата деньгами заказчика, но через банк. Такую схему уже давно применяют во всех цивилизованных странах – и в Европе и в Америке, об этом мы писали и говорили, но нашим банкам выгоднее использовать оценщиков для прикрытия своих неблаговидных (мягко говоря) решений и получения от них официальных и неофициальных «откатов». Можно только отметить, что последнее время, после «чистки» банковской системы ситуация меняется, но не так кардинально как хотелось бы. Схема оплаты через банк позволила бы снять давление от заказчиков как на оценщиков, так и на банковских рецензентов, так как оплата происходила бы только после принятия отчета банком, а не так, что «мы уже со всеми договорились, только оценщики нас задерживают». Банки давно знают какая фирма заслуживает их внимания, а с какой лучше не работать, но надеемся, что наличие указанной схемы оплаты через банк позволило бы снять массу этических проблем.

Без следования этическим стандартам доверие к оценке не восстановить. И государство этому помочь не сможет, оно должно отойти в сторонку и передать обучение и контроль настоящим, а не фейковым саморегулируемым организациям, организовав контроль и рецензирование их работ самими оценщиками, действующими в рамках экзаменационной комиссии: речь идет о создании экспертно-апелляционного совета. Такие предложения поддержаны сегодня Фондом, но конечный документ не прошел пока согласований. Может Фонд просто не готов отказываться от «божественной» власти?

Этические стандарты профессиональной деятельности должны стать одним из главных элементов подготовки оценщиков, а следование этим стандартам поможет сделать правильный выбор между репутацией и гонораром, а также выстоять против описанных выше видов давления. Если оценщик будет говорить заказчику «извини, этические стандарты не позволяют сделать то, что ты хочешь», то оценка из униженной проститутки превратится в уважаемую профессию.

Поверьте, опыт работы с американскими заказчиками показывает: им даже в голову не приходит просить об определенной стоимости в качестве результата. Это означает, что наших заказчиков тоже надо воспитывать.

Например, изменение правил регистрации оценок реально повысило стоимости, потому что оценщики теперь говорят: модуль не пропустит. (Конечно, о завышении модулем говорить не будем, хотя последнее время и это проблема). Тем не менее, если оценщик сможет сказать – я не могу это делать, так как это будет нарушением этических стандартов, то это уже будет шаг вперед.

Другой шаг будет если рецензенты перестанут считать себя «богами/богинями» и будут нормально взаимодействовать с рецензируемым, так как будут знать, что их рецензии могут тоже пойти тайно на рецензию. Это, безусловно, повысит как ответственность рецензента, так и качество рецензирования. И то же самое с Экспертными Советами СРОО. Так что Украинскому обществу оценщиков срочно необходимо ввести Этические стандарты, за основу можно взять как стандарты Института Оценки, так и правила, которые содержатся в МСО.

Следование этическим правилам и стандартам оценщиками даст возможность защитить и престиж профессии и интересы каждого оценщика в конфликтных ситуациях с заказчиком и представителями власти.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ЗДАНИЙ

Ирина Суходуб,
iC consulenten Ukraine

На данный момент в Украине достаточно развита нормативная база, которая охватывает вопросы энергоэффективности зданий. В 2017 году был принят закон «Об энергоэффективности зданий», который определяет правовые, социально-экономические и организационные основы деятельности в сфере обеспечения энергетической эффективности и направлен на уменьшение потребления энергии в зданиях [1]. Определение энергетической эффективности зданий реализуется с помощью методики [2], которая гармонизирована соответственно европейским стандартам и требованиям энергоэффективности; при обязательном учете климатических условий, назначения здания, геометрических и технических характеристик, условий комфортности и т.д. Показатели энергоэффективности и теплотехнические показатели ограждающих конструкций зданий и сооружений во время их проектирования, строительства и реконструкции также регламентируются в соответствии с ДБН «Тепловая изоляция зданий» [3]. Именно положения вышеупомянутых норм устанавливают минимальные требования к теплотехническим показателям, значения которых является обязательным при проектировании и строительстве (термомодернизации и капитальном ремонте) зданий в Украине, с учетом местных климатических, санитарно-гигиенических и микроклиматических условий, функционального назначения здания и его геометрических и теплотехнических характеристик. Согласно [4] устанавливаются требования к проектированию систем отопления, вентиляции, кондиционирования и охлаждения воздуха зданий и сооружений.

При оценке существующих и разработке новых проектов зданий используются результаты юридической, налоговой и технической оценки здания. В последнее время появляются запросы и предлагаются услуги по «зеленой» оценке здания, на ряду с вышеуказанными оценками. Такая оценка позволяет рассматривать риски и выгоды связанные с устойчивостью здания (sustainability). При проведении оценки устойчивости учитываются экономические, экологические и социальные показатели для здания (три столпа устойчивости). К наиболее комплексным подходам к оценке устойчивости зданий на сегодняшний день можно отнести системы «зеленой» сертификации зданий. Наиболее широко используемые системы сертификации включают LEED (Leadership in Energy & Environmental Design), BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology), DGBN (Deutsches Gütesiegel Nachhaltiges), ÖGNI (Österreichische Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft) и др. [5, 6]. Указанные системы «зеленой» сертификации учитывают следующие показатели:

- Расположение, доступность, интеграция в окружающую среду;
- Использование земельных ресурсов;
- Эффективность потребления воды внутри и снаружи здания;
- Энергопотребление по сравнению с базовым сценарием/вариантом;
- Использование возобновляемых источников энергии;
- Строительные материалы и ресурсы, управление отходами;
- Качество внутренней среды, включая показатели качества воздуха, теплового комфорта, дневного освещения.

Также появился отдельный стандарт для оценки здоровья и благополучия жильцов / пользователей здания (WELL Building Standard), что указывает на актуальность учета социальной составляющей при оценке здания.

Использование подходов «зеленой» сертификации при строительстве и реконструкции зданий позволяет:

- повысить ресурсо- и энергоэффективность, провести оптимизацию начальных и последующих затрат;
- снизить экологическое влияние здания на окружающую среду;
- повысить комфорт пребывания в здании за счет улучшения параметров внутреннего микроклимата;
- повысить рыночную привлекательность объекта недвижимости;
- объектам конкурировать за иностранные инвестиции, так как сейчас для достаточно многих международных инвесторов наличие «зеленого» сертификата является показателем долговечности и надежности проекта.

Все это в свою очередь приводит к повышению рыночной стоимости объекта недвижимости непосредственно через влияние на увеличение привлекательности для аренды (3-3,5%), снижение операционных затрат (8-9%) и улучшение ROI (6,6%) [7]. Согласно исследованиям US Green Building Council здания, сертифицированные по системе LEED на уровне Certified, имеют в среднем на 0,66% более высокую стоимость по сравнению с аналогичными зданиями, на уровне Gold – на 2,2%, на уровне Platinum – на 6,8%.

Оптимизация начальных и последующих затрат для зданий может проводится с использованием подхода оценки стоимости жизненного цикла здания (LCC). К начальным затратам при этом относятся разработка и внедрение проекта, к последующим – операционные затраты, обслуживание и затраты в конце жизненного цикла здания.

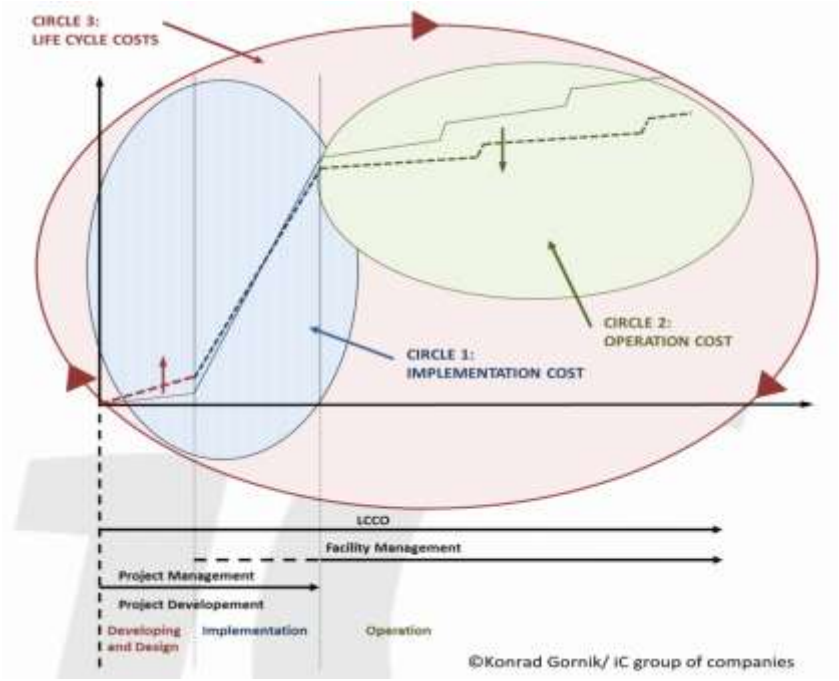


Рис.1 Оценка стоимости жизненного цикла здания (LCC)

При комплексном подходе к разработке и внедрению проекта принятие эффективных решений на всех стадиях позволяет в значительной степени снизить общую стоимость жизненного цикла здания. Это можно увидеть на примере исследований, проведенных для логистического центра в Словении. На этапе принятия концептуальных решений было проведено оценку стоимости жизненного цикла здания для 9 вариантов источников теплоснабжения и инженерных систем и определен оптимальный вариант с экономической

точки зрения. В соответствии с проведенным анализом была выбрана система, позволяющая снизить затраты на оплату энергоносителей на 40% и общую стоимость жизненного цикла здания на 19%.

Пример проекта для бизнес-центра в Словакии (Teichmann and Compagnons) показал, что сертификация здания по системе LEED на уровне Gold и использование более эффективной тепловой изоляции, энергоэффективных оконных конструкций, возобновляемых источников энергии и эффективных инженерных систем привело к увеличению начальных инвестиций на 3%, при этом позволило снизить затраты на отопление и охлаждение на 70%, операционные затраты снизились на 40%.

Результаты предварительной оценки для проекта отеля в Украине показывает, что для сертификации по системе LEED на уровне Gold необходимо внедрить дополнительные технические решения, что приведет к увеличению начальных капиталовложений на 1,2 млн. евро (2,4% от общих инвестиций). В то же время, такие решения позволять сократить годовые затраты на оплату энергоресурсов на 300 тыс. евро, снизить потребление воды на 63% и общие выбросы CO_2 на 66%.

Выводы. Использование систем «зеленой» сертификации дает эффективный и универсальный инструмент / подход к оценке устойчивости здания с учетом экономического, экологического и социального аспектов. Наличие такого сертификата может также выступать гарантией для инвесторов и дает возможность получить финансовую поддержку от международных финансовых организаций (МФО), выгодные условия кредитования и т.д. Исходя из оценки стоимости объекта коммерческой недвижимости сертификация и «зеленая» оценка здания приводит к повышению конкурентоспособности объекта на рынке и получении выгодной маркетинговой позиции.

Список использованных источников

1. Про енергетичну ефективність будівель: Закон України від 22.06.2017 р. №2118-VIII. Голос України. 2017. 22 липня. (№134)
2. Енергетична ефективність будівель. Метод розрахунку енергоспоживання при опаленні, охолодженні, вентиляції, освітленні та гарячому водопостачанні / ДСТУ-Н Б А.2.2-12: 2015 [Національний стандарт України] – К.: Мінрегіон України, 2015, – 199 с.
3. Теплова ізоляція будівель: ДБН В.2.6-31:2016. – [Чинні від 2016–10–08, на заміну ДБН В.2.6–31:2006.] // Мінбуд України. – К.: Укрархбудінформ, 20016. – 33 с. – (Державні будівельні норми України)
4. Опалення, вентиляція та кондиціювання: ДБН В.2.5-67:2013. – [Чинні від 2014–01–01] // Мінбуд України. – К.: Укрархбудінформ, 2013. – 149 с. – (Державні будівельні норми України)
5. Перспективы сертификации жилых зданий по "зеленым" стандартам в Украине / Е. А. Тимошенко, Н. В. Савицкий // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2016. – № 4. – С. 26-34.
   – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpabia_2016_4_5
6. Дмитроченкова Е.І. Аналіз міжнародних систем сертифікації «зеленого» будвіництва // Науково – практичний журнал «Екологічні науки». – К.: ДЕА. – 2018 – Вип. №1 (20). – С.140 – 143. ISSN : 2306 – 9716.
   – Режим доступу: http://ecoj.dea.kiev.ua/archives/2018/1/part_1/29.pdf
7. Valuing green: how green buildings affect property values and getting the valuation method right // Green Building Council of Australia (GBCA) 2008
8. Boyd T. Evaluating the impact of sustainability on investment property performance // Pacific Rim Property Research Journal, Vol. 12, No 3, p. 254-271

ОБ'ЄКТИ «ЗЕЛЕНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ» ТА ЇХ ОЦІНКА

Вікторія Гумен,
Група компаній «УВЕКОН»

Поточний стан «зеленої енергетики» в Україні

«Зелена енергетика» – галузь, що спеціалізується на отриманні та використанні енергії з відновлюваних джерел енергії – енергії Сонця, вітру, води, природної теплової енергії тощо.

За 2015-2017 роки було залучено близько 1 млрд дол інвестицій та введено 958 МВт потужностей відновлюваної енергетики. За підсумками 2018 року в Україні введено в експлуатацію 742,5 МВт потужностей, що генерують енергію з поновлюваних джерел, інвестиції у цю галузь становили близько 500 млн дол.

У другому кварталі 2019 року в Україні введено в експлуатацію 656 МВт потужностей, що генерують енергію з відновлюваних джерел, що в 6 разів перевищує обсяг потужностей, введених за аналогічний період минулого року. Вітрові та сонячні електростанції становлять 97,4% введених потужностей.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) у другому кварталі 2019 року встановила «зелений» тариф для 106 об'єктів електроенергетики, серед яких сонячні електростанції – 95 об'єктів, вітрові електростанції – 3 об'єктів, установки біогазу/біопалива – 6 об'єктів, малі гідроелектростанції – 2 об'єктів. Середня одинична потужність введених в експлуатацію за звітний період об'єктів електроенергетики – 6,4 МВт. Лідером по введенню в експлуатацію стала Запорізька область – 152 МВт.

Станом на кінець червня 2019 року частка поновлюваних джерел енергії у виробництві електроенергії склала 3,3%, тоді як вартість такої генерації склала 13,6% від загальних витрат.

Таке фінансове навантаження спричинене «зеленим» тарифом, прив'язаним до євро. Затверджений кілька років тому тариф – один з найвищих у Європі. Він уже не відображає реальну вартість, яку потрібно інвестувати в будівництво сонячної чи вітрової електростанції з точки зору капітальних витрат.

Вартість технології

На сьогодні «зелена енергетика» в світі і вже частково в Україні перестає бути об'єктом значних капіталовкладень. За останні роки, значно знизилась вартість електроенергії, виробленої з відновних джерел: активний розвиток технологій призвів до поступового здешевлення обладнання.

Інвестори перестали сприймати сонячну та вітрову енергетику як «дорогу» галузь. Це дозволяє відновним джерелам енергетики конкурувати з традиційними джерелами без додаткового субсидування на провідних ринках світу. З 2010 року середня вартість електроенергії із сонячної та вітрової енергії знизилася на 73% та 22% відповідно.

Різке зниження витрат на відновлювану енергію та на її накопичення здивувало навіть оптимістів. Вартість літій-іонних акумуляторів, що використовують в електротранспорті, з 2010 року впала на 80%. Це додатково стимулює інвестиції у «зелені» проекти. Очікується, що тенденція триватиме і в наступне десятиліття.

До 2025 року середня вартість електроенергії для наземних вітрових установок може знизитися на 26%, для морських – на 35%, для технології концентрованої сонячної енергії – на 37%, для технології сонячної фотоелектрики – на 59%.

Вартість стаціонарних акумуляторів може знизитися на 60%, що збільшить обсяги продажу електричних транспортних засобів. До середини 2020-х років вони зрівняються в ціні з автомобілями з двигунами внутрішнього згорання.

Перспективи розвитку «зеленої енергетики»

Аналіз світового досвіду проведення аукціонів на постачання енергії з ВДЕ протягом 2010-2016 років показує зниження цін у понад п'ять разів.

Джерело: IRENA

Рис. 1 Середні ціни на електроенергію для сонячних та вітрових електростанцій за результатами аукціонів у 2010-2016 роках

За прогнозами Міжнародної агенції з відновлюваних джерел енергії (IRENA) до 2020 року середня вартість енергії з відновлюваних джерел зрівняється з вартістю енергії з викопних видів палива, а об’єкти сонячної та вітрової енергетики зможуть виробляти найдешевшу електроенергію.

Наприклад, у Чилі, Саудівській Аравії, Індії та США електроенергія виробляється в оптимальних для навколишнього середовища умовах – 30 дол за МВт-год.

Для порівняння, в Україні на зараз середній тариф становить більше 120 євро за МВт-год.

Пільги, що суттєво впливають на оцінку

Закон України «Про альтернативні джерела енергії» був суттєво змінений в частині «зеленого тарифу» після оприлюднення Закону про зміни № 2712-VIII від 25.04.2019 (Відомості Верховної Ради за 2019, № 23, ст.89)

Ставки «зеленого» тарифу для сонячних електростанцій, що будуть введені в експлуатацію з 2020 року, будуть зменшені на 25%, а для вітрових електростанцій – на 10% порівнянно з сьогоднішнім станом.

Однак, виробники електроенергії, для яких вже встановлений «зелений» тариф, або які підпишуть відповідний PPA (*power purchase agreement*) чи pre-PPA до кінця 2019 року, зберігатимуть «зелений» тариф на старих умовах до 2030 року.

Законопроект № 8449-д, що зареєстрований у Верховій Раді, спрямований на забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії. Вказаний законопроект значно поліпшує умови розвитку для розподіленої генерації: усі споживачі (домогосподарства і юридичні особи) зможуть виробляти

електроенергію на установках потужністю до 500 кВт та продавати її за «зеленим» тарифом без отримання ліцензій та проходження інших регуляторних процедур.

Особливе значення нові норми матимуть для проектів розподіленої генерації з відновлюваних джерел. З урахуванням нововведень законопроекту № 8449-д, проекти з встановленою потужністю генерації до 500 кВт будуть звільнені від більшості регуляторних процедур, і саме вартість обладнання становитиме значну частину витрат. Отже, енергокооперативи, домогосподарства та інші споживачі отримають найбільш сприятливі умови розвитку власного виробництва електроенергії на наступні 3 роки.

Окрім того, з 2020 року буде працювати новий механізм державної підтримки промислових виробників електроенергії з альтернативних джерел – цінові аукціони. Стартовою ціною на них буде «зелений» тариф, чинний на момент їх проведення. Учасник, що запропонує найнижчу ціну отримає право на укладення договору купівлі-продажу електроенергії з філією «Гарантований покупець» ДП «Енергоринок» на 20 років.

З 2020 року участь в аукціонах буде єдиним шляхом отримання державної підтримки для вітрових електростанцій потужністю понад 20 МВт та інших видів генерації (загальна частка якої становить понад 15% всього обсягу продажу електроенергії з альтернативних джерел енергії) – понад 10 МВт. У 2021-2022 роках ці пороги зменшаться до 10 МВт та 5 МВт відповідно, а з 2023-го – до 3 МВт та 1 МВт. Станом на 2018 рік, частки сонячних та вітрових електростанцій перевищили 15% загального обсягу продажу енергії з відновлюваних джерел, отже наразі саме для них участь в аукціонах буде обов’язковою. Інші виробники електроенергії з альтернативних джерел можуть брати участь в аукціонах на добровільних засадах.

Аукціони будуть проводитися до 2030 року. Для забезпечення конкуренції під час їх проведення граничний обсяг квот, що можуть бути продані, не повинен перевищувати загальний обсяг заявок учасників, а один учасник (або декілька учасників зі спільним бенефіціаром) не зможуть отримати понад 25% щорічної квоти.

Передбачається, що збільшення строку дії державної гарантії, що буде надана переможцям аукціонів до 20 років (максимум до 2050 року), спонукатиме подальші інвестиції у великі проекти генерації з альтернативних джерел енергії. В свою чергу, конкуренція інвесторів за отримання квот на державну підтримку повинна призвести до оптимізації витрат на підтримку альтернативної енергетики та відмінити регулярний перегляд розміру «зеленого» тарифу у зв’язку зі здешевленням технологій. Однак, розвиток галузі може суттєво гальмуватися, якщо уряд зволікатиме із затвердженням квот, що мають бути розіграні на аукціонах, або обсяг таких квот буде значно меншим за потреби ринку.

Виробники електроенергії з альтернативних джерел, для яких участь в аукціонах не є обов’язковою, зможуть до 2030 року отримувати «зелений» тариф.

На сьогодні законопроект прийнятий і внесені зміни в Закон України «Про альтернативні джерела енергії».

Знаковим подарунком для розвитку альтернативної енергетики України став законопроект № 9260, що був прийнятий Верховною Радою ще 23 листопада, а 10 грудня повернувся з підписом Президента.

По-перше, новий закон дозволяє розміщувати об’єкти для виробництва електроенергії з відновлюваних джерел енергії на землях із цільовим призначенням «землі промисловості, транспорту, зв’язку, енергетики, оборони та іншого призначення». До його прийняття, для будівництва електростанції необхідно було змінити цільове призначення земельних ділянок під розміщення, будівництво, експлуатацію та обслуговування будівель і споруд об’єктів енергогенеруючих підприємств. Як правило, процедура зміни цільового призначення землі займала декілька місяців, потребувала розробки та затвердження детального плану

територій, проведення громадських слухань та залучення органів місцевої влади. Відтак, нововведення зменшує витрати часу та корупційні ризики інвесторів.

По-друге, цим законом внесені зміни до п. 64 Перехідних положень Податкового кодексу України. Згідно нових положень, до кінця 2021 року звільняється від сплати ПДВ імпорт обладнання для альтернативної енергетики: вітрогенераторів, фотоелектричних модулів, трансформаторів та інверторів. Таке стимулювання галузі є одним з найдієвіших, адже не потребує ухвалення жодних додаткових підзаконних актів і діятиме з 1 січня 2019 року. Це означає, що обладнання для альтернативної енергетики, імпортоване з-за кордону, буде на 20% дешевшим. Безумовно, таке нововведення збільшить привабливість інвестицій в альтернативну енергетику України.

Точка зору Банків на оцінку підприємств «зеленої енергетики»

Укргазбанк

На сьогодні 25% встановлених потужностей об'єктів альтернативної енергетики в Україні реалізовані за участю Укргазбанку. Перевагу надається саме доходному підходу як визначальному. Об'єкт зеленої енергетики розглядається як єдиний комплекс (майно з комерційним потенціалом) створений для генерації доходу.

Це сучасний прогресивний погляд як з точки зору оцінки, так і, безперечно, з точки зору застави.

За результатами аналізу Укргазбанк сформував такі основні рекомендації щодо методології розрахунку доходним підходом вартості СЕС,

введених в експлуатацію починаючи з 2017 року:

1. Загальний орієнтир ринкової вартості

Результат оцінки не повинен перевищувати показник «сукупні капітальні витрати (первісна балансова вартість) + 30%» в еквіваленті ЄВРО.

Особлива увага повинна приділятися ситуації, коли оцінюється станція, що складається з декількох черг, – капітальні витрати необхідно розподіляти на всі черги рівномірно.

2. Операційні витрати

Операційні витрати, заявлені власником, приймаються в розрахунок при знаходженні індексу «операційні витрати / виручка від продажу» в коридорі 8-12%. У разі відхилення, необхідно отримати від власника розшифровку статей витрат/пояснення щодо обсягу понесених витрат, та проаналізувати для подальшого використання в процесі розрахунків.

У розрахунках вітається моделювання зміни розміру операційних витрат протягом експлуатації СЕС (поточні ремонти зростають, зарплати ростуть та інше).

3. Ставка капіталізації

У розрахунках необхідно дотримуватися загальних правил існуючого алгоритму.

4. Розподіл отриманої ринкової вартості на складові елементи СЕС.

На окрему увагу заслуговує питання розподілу отриманої ринкової вартості на складові елементи СЕС. При виконанні поділу необхідно дотримуватися такої пропорції:

а) фотоелектричні модулі (ФЕМ) – не менше 45%;

б) вся електрика (трансформатори + інвертори + кабелі + АСКОЕ та інше) – не менше 25%;

в) столи – не більше 15%;

г) інше (нерухомість, охоронні системи, огорожа та інше) – не більше 5%.

введених в експлуатацію до 2017 року:

1. Операційні витрати.

Операційні витрати, заявлені власником, приймаються в розрахунок при знаходженні індексу «операційні витрати / виручка від продажу» в коридорі 8-12%. У разі відхилення, необхідно отримати від власника розшифровку статей витрат/пояснення щодо обсягів понесених витрат, та проаналізувати для подальшого використання в процесі розрахунків.

У розрахунках вітається моделювання зміни розміру операційних витрат протягом експлуатації СЕС (поточні ремонти зростають, зарплати ростуть та інше).

2. Розподіл отриманої ринкової вартості на складові елементи СЕС.

На окрему увагу заслуговує питання розподілу отриманої ринкової вартості на складові елементи СЕС. При виконанні поділу необхідно дотримуватися такої пропорції:

а) Фотоелектричні модулі (ФЕМ) – не менше 45%;

б) вся електрика (трансформатори + інвертори + кабелі + АСКОЕ та інше) – не менше 25%;

в) столи – не більше 15%;

г) інше (нерухомість, охоронні системи, огорожа та інше) – не більше 5%.

3. Підстави для розподілу отриманої ринкової вартості на складові елементи СЕС

В якості орієнтира використано питомі відсоткові показники елементів обладнання, відповідно до Закону України «Про альтернативні джерела енергії», що становлять:

на об’єктах електроенергетики, у тому числі введених в експлуатацію чергах будівництва електричних станцій (пускових комплексах), що виробляють електричну енергію з енергії сонячного випромінювання (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл отриманої вартості на складові елементи сонячних електростанцій

Елементи обладнання	Питомий показник, %
Фотоелектричні модулі	40
Металоконструкції під фотоелектричні модулі *та інше (нерухомість, охоронні системи, огородження тощо)*	15
Комплектна трансформаторна підстанція КТПБ-інверторна	15
Системи акумуляції енергії	15
Трекерні системи	15
Разом по об’єкту	100

Індустріал Банк, ОщадБанк, УкрексімБанк.

Визнають виключно метод накопичення вартості окремих складових, як, до речі, і до всього іншого бізнесу.

К ВОПРОСУ О МЕСТЕ «ЗЕЛЕНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ» В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Светлана Юреня,
председатель Ассоциации оценочных организаций

Возобновляемые источники энергии считаются наиболее выгодными с точки зрения экологической безопасности. Инвестиции в развитие производства «зеленой» энергии растут из года в год, являясь общемировой тенденцией. Страны Европейского союза уже создали план перехода на возобновляемые источники энергии и к 2030 году в энергетическом балансе Швеции, Люксембурга, Португалии и Литвы 35% электричества должно быть «зеленым». Развитие «зеленой» энергетики в Республике Беларусь также поддерживается государством, но имеет свои особенности, как исторические, так и особенности законодательного регулирования. Возобновляемая энергетика в последние годы стала одним из быстро развивающимся видом генерации и приступая к оценке действующих предприятий «зеленой» энергетики оценщику важно понимать сложившуюся ситуацию в энергетической системе страны в целом, основные тенденции развития и возможные риски.

Белорусская энергетическая система – это сложный комплекс, включающий электростанции, котельные, электрические и тепловые сети, которые связаны общностью режима работы на территории всей республики. Суммарная установленная электрическая мощность тепловых электростанций по состоянию на 2018 год составляет 8 347,6 МВт. В энергосистеме работают также 25 гидроэлектростанций общей установленной мощностью 88,26 МВт и одна ветроэлектрическая станция мощностью 9 МВт, блок-станции промышленных предприятий совокупной установленной мощностью 1 034,4 МВт.

Руководит электроэнергетическим комплексом, формирует и реализует энергетическую политику страны Министерство энергетики Республики Беларусь (далее – Минэнерго). Функции управления хозяйственной деятельностью осуществляет государственное производственное объединение электроэнергетики «Белэнерго», функции оперативно-диспетчерского управления – Республиканское унитарное предприятие «ОДУ».

Объединенная энергосистема Республики Беларусь (далее – ОЭС) работает синхронно с энергосистемами стран СНГ и Балтии, что обеспечивается благодаря развитым межгосударственным связям: одна воздушная линия электропередачи (далее – ВЛ) 750 кВ и три ВЛ 330 кВ соединяют ОЭС Беларуси с ЕЭС России, две ВЛ 330 кВ – с ОЭС Украины, пять ВЛ 330 кВ – с ЭС Литвы.

Принятая и реализуемая в стране Концепция энергетической безопасности (далее – Концепция) предусматривает снижение объемов использования ископаемых видов топлива и прежде всего сокращение доли доминирующего ресурса — природного газа, и основной стратегической задачей развития «зеленой энергетики» в Республике Беларусь является диверсификация топливно-энергетического баланса. Концепцией предусмотрено обеспечение в 2020 году значения индикатора «отношение объема производства (добычи) первичной энергии из возобновляемых источников энергии к валовому потреблению топливно-энергетических ресурсов (далее – ТЭР)» в размере 6%.

Развитие «зеленой энергетики»

Характеризуя белорусские ТЭР, необходимо помнить исторически сложившуюся особенность, белорусская «зеленая энергия» – это не столько солнце (в среднем 20-35 солнечных дней в году), ветер и вода, сколько дрова (8260 тыс.га или 36 % территории страны занимают леса). В структуре возобновляемых источниках энергии (далее – ВИЭ) Беларуси порядка 95% занимают источники, работающие на древесном топливе и производящие в основном тепловую энергию.

Началом современного этапа развития «зеленой энергетики» в Республике Беларусь принято считать 2010 год. В этом году вступил в силу Закон «О возобновляемых источниках энергии» (далее – Закон). Закон содержал серьезные стимулы для инвесторов, гарантировал производителям «зеленой энергии» подключение к государственным сетям (далее – госсети) и ее покупку госсетями в течение первых 10 лет с повышающими коэффициентами относительно тарифа для промышленных предприятий (10,6 цента за 1 кВт·ч).

На 1 декабря 2015 года в Беларуси действовали более 3 200 энергоисточников на местных ТЭР суммарной электрической мощностью 130 МВт и тепловой мощностью более 6000 МВт:

- 22 мини-ТЭЦ на местных ТЭР суммарной электрической мощностью около 130 МВт, тепловой – около 345 МВт;
- 17 биогазовых установок суммарной электрической мощностью около 22,7 МВт;
- 51 гидроэлектростанция суммарной установленной электрической мощностью около 34,6 МВт;
- 50 ветроэнергетических установок (ВЭУ) суммарной электрической установленной мощностью около 29 МВт;
- 118 тепловых насосов суммарной тепловой мощностью около 10 МВт;
- 29 фотоэлектрических станций суммарной электрической мощностью около 12,8 МВт;
- 287 гелиоводонагревательных установок суммарной тепловой мощностью около 3,9 МВт.

С принятием Закона в Беларуси начинается бурное строительство солнечных и ветряных установок. При этом развитие ветроэнергетики, согласно данных проекта «Устранение барьеров для развития ветроэнергетики в Республике Беларусь» имеет особенность, так как совпало с массовой модернизацией ветроэнергетического оборудования в Европейском союзе и необходимостью утилизации устаревших. В Европе утилизировать такие отработавшие установки было дорого, и белорусские инвесторы стали за бесценок скупать старые ВЭУ, устанавливать их без предварительной оценки площадки по «ветропотенциалу». Установленные ветряки окупались менее чем за год и вопросы эффективной последующей эксплуатации отошли на второй план. В случае поломки некоторые ВЭУ просто останавливались по причине прекращения выпуска запасных частей для них. В целом ситуация с «бэушными» ВЭУ зарекомендовала ветроэнергетику не с лучшей стороны, что стало одной из причин принятия Указа Президента Республики Беларусь от 18 мая 2015 года № 209 «Об использовании возобновляемых источников энергии» (далее – Указ).

Указ дифференцировал повышающие коэффициенты не только в зависимости от вида ВИЭ, но и от параметров установок (электрическая мощность, срок службы оборудования на дату ввода установок в эксплуатацию и т. д.).

Повышающий коэффициент к тарифу промышленного потребителя для гидроэлектростанций начинается от 1,1, для новых ветряков – от 1,2, для солнечных электростанций – от 2,1 в течение первых 10 лет. После 10 лет коэффициенты идут на понижение и составляют менее 1.

Указ вводит квоты на строительство энергоустановок по использованию ВИЭ на конкурсной основе. Квоты распределяются на 3 года с возможностью ежегодной корректировки.

На 2017-2019 годы введение в эксплуатацию новых энергоустановок было ограничено квотой 215 МВт, в том числе для ветроэнергетики отведено 11 МВт. Вне квоты можно устанавливать ВИЭ для бытовых и промышленных нужд, избыток электроэнергии продавая в энергосистему на непривлекательных условиях, с коэффициентом 0,7 к тарифу

промышленного потребителя. Исключение составляют проекты в рамках инвестиционных договоров.

Государство по-прежнему готово покупать энергию включая собственников «зеленых» энергоустановок, построенных вне квот, но размер конечного тарифа для них гораздо ниже и объем квот в последнее время снижается. В настоящее время энергия, произведенная из ВИЭ, занимает 5,6% валового потребления топливно-энергетических ресурсов.

Знаковые объекты «зеленой энергетики» Республики Беларусь

Деревня Грабники Новогрудского района Гродненской области был запущен самый крупный в Беларуси ветропарк, введен в эксплуатацию РУП «Гродноэнерго».

Инвестиции в проект составили BYR 432 млрд (USD 24,1 млн по курсу на 17 ноября 2015 года), то есть порядка USD 19,1 млн. Из них USD 13,78 млн было потрачено на покупку оборудования производства КНР, остальное – на строительно-монтажные работы. Большая часть инвестиций – это кредит Беларусбанка (USD 11 млн) и других кредитных организаций, еще USD 2 млн – средства Гродноэнерго. Срок окупаемости ветростанции составляет чуть больше 11 лет, ориентировочная себестоимость производства 1 кВт.ч – USD 0,06-0,08.

Энергия солнца: солнечная электростанция в Брагине мощностью 22,3 МВт, в создание которой компания velcom инвестировала EUR 23,0 млн.

Гидроэнергетика: Бешенковичская гидроэлектростанция (33МВт). Строительство ведется в рамках государственно-частного партнерства по схеме «ВОТ» строительство-эксплуатация-передача в Республике Беларусь, проектная выработка электроэнергии – 130 млн. кВт ч, коэффициент использования установленной мощности – 0,45, ориентировочная стоимость – 186 млн. долларов США, площадь водохранилища – 1836,2 га, максимальная площадь затоплений – 802,7 га.

Мнения

По мнению Департамента энергоэффективности Госстандарта, гарантированные Указом в течение 10 лет стимулирующие коэффициенты несомненно увеличили привлекательность рынка ВИЭ для инвесторов. Так, заявки на введение ВЭУ превысили отведенный лимит в 6 раз, на введение солнечных электростанций – в 8 раз.

Мнение экологов: развивать нужно все виды ВИЭ в комплексе. Нельзя бросать усилия только на ветроустановки или на ГЭС. Объемы развития каждого вида ВИЭ надо просчитывать, чтобы они приносили пользу, а слухи о пагубном влиянии «ветровой» и «солнечной» энергии на устойчивость энергосистемы в Беларуси сильно преувеличены, учитывая ее мизерную долю в общем объеме энергии.

Позиция «Белэнерго» – «зеленые» виды энергии, в отличии от ядерной энергии, могут только дополнить, но не заменить газовый «хребет» белорусской энергосистемы. Энергия из газа значительно дешевле, а установление высоких тарифов на покупку электроэнергии из ВИЭ фактически является скрытым видом перекрестного субсидирования.

Эксперты считают, что повышению объемов «зеленой энергетики» может содействовать создание энергоустановок самими предприятиями «Белэнерго», как в случае с проектом в Грабниках, а также создание механизма, при котором повышающий коэффициент ложился бы напрямую на расходы потребителей «зеленой» электроэнергии, без участия в этой цепочке «Белэнерго».

Сама же дискуссия по поводу того, какая энергия белорусам выгоднее, традиционная или «зеленая», базируются на очень неустойчивой политико-экономической платформе, напрямую зависящей от цены на газ и развития ядерной энергетики (производительность Белорусской АЭС - 17 млрд. кВт·ч электроэнергии в год). Интеграция БелАЭС в энергосистему страны требует больших финансовых затрат, для установки электрокотлов на крупных энергоисточниках, на создание пиково-резервных источников требуются

серьезные инвестици, и вопросы дальнейшего развития «зеленой энергии» в Беларуси теряют свою актуальность.

В ближайшее время в Беларуси планируется ввести до 800 МВт пиково-резервных мощностей, стоимость которых до 600 млн. евро, и соответствующие проекты уже реализуются

Перспективы

По данным Минэнерго, в настоящее время подготовлен проект нового указа о возобновляемых источниках энергии. Теперь господдержка в рамках квот будет распространяться только на новое оборудование. При этом требование об использовании нового оборудования не будет распространяться на установки ВИЭ, которые создаются вне квот — исключительно для энергетического обеспечения своей хозяйственной деятельности. Предлагается применять как повышающие, так и стимулирующие коэффициенты.

Кроме того, с вводом в эксплуатацию БелАЭС, работающей с выдачей электроэнергии по ровному графику, значительные объемы электроэнергии от установок ВИЭ требуют их учета при суточном планировании и регулировании и проект указа предусматривает для юридического лица возможность передачи электроэнергии по государственным сетям в порядке, определяемом правительством Беларуси.

Использование электроэнергии для целей нагрева становится одним из основных направлений по стимулированию роста энергопотребления. Уже установлены довольно привлекательные тарифы, что несомненно даст толчок для более широкого применения электроэнергии в строящихся и существующих домах.

Кроме того, членство Республики Беларусь в Евразийском экономическом союзе и начало функционирования Единого электроэнергетического рынка ЕАЭС потребует от всех стран-участниц взаимной регулировки и балансирования своих систем с учетом прироста ВИЭ и необходимостью эффективного использования ВИЭ. Данный процесс предполагает глубокое и длительное обсуждение.

Таким образом, ВИЭ в Республике Беларусь будут востребованы главным образом частным сектором для собственной хозяйственной деятельности и большого влияния на ОЭС страны в целом иметь не будет.

Список использованных источников

1. Указа Президента Республики Беларусь от 18 мая 2015 года № 209 «Об использовании возобновляемых источников энергии».
2. Закон Республики Беларусь от 27.12.2010 № 204-З «О возобновляемых источниках энергии».
3. Колесникова Н., 10 причин слабого развития в Беларуси «зеленой энергетики»//Завтра твоей страны, 26.05.2015, электронный ресурс, режим доступа: https://zautra.by/news/news-18507
4. Маненок Т., «Зеленая энергия» в Беларуси — конкурент ядерной?//Белрынок, 02.11.2017, электронный ресурс, режим доступа: https://www.belrynok.by/2017/11/02/zelenaya-energiya-v-belarusi-konkurent-yadernoj/
5. Писарев В., Как стимулируют развитие зеленой энергетики в Беларуси//Минск-Новости, 29.01.2019, электронный ресурс, режим доступа: https://minsknews.by/kak-stimuliruyut-razvitie-zelenoy-energetiki-v-belarusi/
6. Электронный ресурс – Режим доступа http://minenergo.gov.by.
7. Ярошевич А., Государство снижает затраты на зеленую энергетику//Белорусские новости, 27.10.2016, электронный ресурс, режим доступа: https://naviny.by/article/20161027/1477547541-gosudarstvo-snizhaet-zatraty-na-zelenuyu-energetiku

ВЕРИФІКАЦІЯ ПРИНЦИПУ ЗАЛИШКОВОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ У МЕТОДАХ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ЗЕМЛІ

Олександр Драпіковський, Ірина Іванова
Центр організації та економіки міського землекористування

У статті розглянута еволюція методів визначення вартості землі, шо ґрунтуються на принципі залишкової продуктивності. Проаналізовані основні переваги та обмеження щодо їх застосування в оціночній практиці. Запропоновані методи, що враховують невизначеність, притаманну оцінці землі.

Ключові слова: залишкова продуктивність землі, невизначеність, детерміновані та стохастичні моделі грошових потоків, моделі опціонного ціноутворення.

Постановка проблеми

Принцип залишкової продуктивності широко використовується в оціночній практиці. Його застосовують при виборі найкращого та найбільш ефективного використання, при оцінці економічної доцільності інвестиційних проектів, при визначенні вартості нерухомості з потенціалом розвитку (в тому числі об'єктів, незавершених будівництвом; об'єктів, земельні поліпшення яких вже вичерпали строк економічного життя; об'єктів, що на дату оцінки не мають ринку, але можуть мати такий при альтернативному використанні); а також start-up; нематеріальних активів, реальних опціонів та, передусім, при оцінці землі.

Згідно з цим принципом, вартість оцінюваного об'єкту в теперішньому стані детермінована залишком доходу від його можливого використання в майбутньому з урахуванням витрат коштів і часу, необхідних для отримання цього доходу, що, врешті-решт, визначає залишковий характер вартості об'єкту оцінки. Цим вимогам повною мірою відповідає і визначення вартості ділянки вакантної землі.

Розуміння, що цінність землі пояснюється вигодами, які отримують від її використання, сформувалося давно. Ще в античні часи, власники землі, заповнюючи податкову декларацію, писали, що очікують отримати певний урожай пшениці чи винограду, тому за землю вони сплатять такий-то податок. А після класичної роботи Давида Рікардо «Основи політичної економії й оподаткування» (1817), в якій доводилася похідна природа вартості землі від характеру її використання, принцип залишкової продуктивності стає визначальним при оцінці землі.

При цьому, саме принцип залишкової продуктивності є основним у розкритті іманентної невизначеності оцінки землі, зумовленою множинністю значень її вартості, кожне з яких буде достовірним при одних припущеннях і неправдивим в інших випадках.

Звісно, невизначеність притаманна будь-якій оцінці, але найчастіше вона є несуттєвою в контексті ринку, оскільки очікується і приймається більшістю його учасників [1; 2; 3]. Проте в оцінці землі, де її причини мають системний – об'єктивний, суб'єктивний та модельний – характер, невизначеність, вірніше спроба її здолати, виступає рушійною силою у формуванні принципів та вдосконаленні методів оцінки та оціночних процедур.

Вплив невизначеності оцінки землі на еволюцію її методів уже був предметом розгляду в публікаціях авторів [4; 5]. Тому основний матеріал цієї статті хотілося б сфокусовати на проблемі верифікації принципу залишкової продуктивності в методах оцінки землі.

Виклад основного матеріалу

1. Передумова вартості землі. Загальновідомо, що вартість є мірою корисності. Інакше кажучи, щоб земля набула вартості, вона повинна використовуватися або призначатися до використання (ведення сільського чи лісового господарства, забудову тощо). У будь-якому

випадку її необхідно виділити в окрему ділянку, встановити щодо неї права і зобов'язання та поліпшити відповідним чином, тобто перетворити її на об'єкт нерухомого майна.

Саме як на складову нерухомого майна на землю формується попит та пропозиція і саме у складі нерухомого майна земля набуває вартості, яку визначає залишок доходу від використання землі (від реалізації створеного продукту) після вирахування усіх витрат, пов'язаних з його отриманням, включаючи вартість фінансування і прибуток підприємця [**6**, 28; **7**, 15].

Рис. 1 Залишкова природа вартості землі

При цьому не має значення, що є предметом розгляду – земельна рента (річна вартість) чи вартість землі (капітальна вартість), – оскільки обидві виникають внаслідок використання землі.

Тобто, використання землі слід розглядати як *передумову* її *вартості*. Проте, якщо взяти до уваги, що земля теоретично може мати необмежену кількість видів і способів використання, то одну й ту ж ділянку землі характеризуватимуть різні значення вартості, що свідчить про *об'єктивний характер невизначеності* оцінки землі.

З об'єктивним характером невизначеності оцінки землі пов'язана проблема вибору значення вартості, що знайшла спочатку юридичне, а потім і економічне вирішення в принципі, згідно з яким ділянку землі, навіть якщо вона поліпшена, розглядають як вакантну і відкриту до найкращого та найбільш ефективного використання, що забезпечує найвище значення вартості землі [8].

Особливо гостро зазначена проблема постала під час вилучення землі при вирішенні питання щодо справедливого розміру компенсації. Зокрема, у США принцип найкращого та найбільш ефективного використання було юридично закріплено у 1878 році, коли Верховний Суд визнав, що ринкова вартість не залежить від поточного використання нерухомості: «Питання скільки коштувало би майно на ринку має враховувати не лише той варіант використання, який існує на сьогоднішній день, а всі можливі варіанти використання цього майна; інакше кажучи, скільки коштує майно, виходячи з найвигіднішого з можливих варіантів його використання» [**9**, 119].

Саме найкраще та найбільш ефективне використання є адекватним з точки зору учасників ринку і повинно розглядатися як основа для визначення ринкової вартості землі, що може бути сплачена не тільки конкретним покупцем, а й його конкурентами. Інакше кажучи, для визначення ринкової вартості землі необхідно розглянути всі можливі (існуючі та альтернативні) види використання землі з позиції досягнення її максимальної

продуктивності. При цьому з розгляду не повинні виключатися також й ті види використання, що вимагають повне звільнення ділянки від існуючих поліпшень.

Зауважимо, що найкраще та найбільш ефективне використання не визначається на підставі суб'єктивної думки власника чи користувача землі, девелопера чи оцінювача, а формується конкурентними силами ринку та обмежується встановленим планом зонування території з відповідним регламентом використання землі.

З повсюдним впровадженням зонінгових правил і вимог щодо їх дотримання (в Україні ця вимога передбачена Земельним кодексом та Законом України «Про регулювання містобудівної діяльності»), вибір найкращого та найбільш ефективного використання став детермінувати функцію та інтенсивність використання землі – основних чинників, що впливають на її вартість. Це надало оцінці землі необхідну визначеність, виключивши з розгляду випадки недополіпшеної чи переполіпшеної нерухомості (принцип пропорціональності).

Характерно, що у виданнях Міжнародних стандартів оцінки 2010-х років були прибрані слова про найкраще та найбільш ефективне використання як «*найбільш імовірне використання…*», щоб підкреслити однозначність вибору[3].

2. Проблема спільного залишку. З принципом залишкової продуктивності пов'язана ще одна проблема – *проблема загального залишку,* – на яку звертав увагу ще на початку XIX століття Давид Рікардо.

Справа у тім, що залишкову природу має не лише вартість землі, а й підприємницький прибуток, які разом формують загальний залишок, що підлягає розподіленню відповідно до інтересу власника землі та інтересу підприємця (девелопера). Це призводить до *суб'єктивної невизначеності оцінки землі*, оскільки кожна із сторін матиме своє судження про корисність активу і діятиме, виходячи з власних інтересів.

Вважається, що конкурентний ринок сприяє досягненню компромісу між інтересами підприємця та власника землі шляхом встановлення нормального прибутку та ринкової вартості землі, що відображають точку зору не конкретної особи або групи осіб, а усіх учасників ринку.

Рис. 2 Залишковий дохід, що підлягає розподілу

[3] Як при оцінці землі може бути реалізована вимога МСО 2017 щодо необхідності враховувати не лише існуючі юридичні обмеження на використання активу, а й імовірність того, що ці обмеження зміняться [**8**, 32], буде розглянуто пізніше

Тому вже у XIX столітті в оцінці землі стали використовувати принцип заміщення і *методи ринкового порівняння* – зіставлення продажів та статистичного аналізу ринку, – а коли ринкових свідчень було явно недостатньо, то зверталися до контингентної оцінки.

Як відомо, *метод зіставлення продажів* виходить з припущення, що об'єкт оцінки буде проданий за тією ж ціною, що й подібний об'єкт з урахуванням існуючих між ними розбіжностей у факторних ознаках – характері угод та характеристиках об'єктів. Тобто, вартість об'єкту оцінки буде дорівнювати ціні продажу подібного об'єкту за умови, що той матиме такі ж характеристики.

В свою чергу, *метод статистичного аналізу ринку* ґрунтується на припущенні, що ціна продажу кожного об'єкта зумовлена параметрами значущих з точки зору учасників ринку факторних ознак (принцип гедоністичного ціноутворення). Тому вартість кожного об'єкта, включаючи об'єкт оцінки, може бути визначена на підставі множинного регресійного аналізу, спрямованого на визначення впливу цих ознак на ціну продажу.

- *статистичний аналіз ринку* – абсолютні значення факторних ознак

$$P_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^{m} \beta_j x_{ij} + \varepsilon_i$$

- *зіставлення угод* – порівнянні відмінності у значеннях факторних ознак

$$P_0 - P_i = \sum_{j=1}^{m} (x_{0j} - x_{ij}) \cdot v_j$$

Рис. 3 Моделі ринкового порівняння

Завдяки своїй прозорості, мінімізації припущень та можливості прямого ринкового підтвердження методи ринкового порівняння мали очевидні переваги і швидко знайшли своїх прихильників серед оцінювачів землі. В результаті, в оцінці землі отримали поширення *два класи оціночних моделей*: ринкового порівняння та залишкової продуктивності.

3. Порівняльна та залишкова вартість землі. Зауважимо, що на практиці спільне застосування моделей ринкового порівняння та залишкової продуктивності для оцінки однієї і тієї ж ділянки найчастіше не забезпечує досягнення однозначного результату, а визначає певний діапазон значень вартості землі, заданий мінімально можливою вартістю для продавця і максимально можливою для покупця, що свідчить про *модельну невизначеність* оцінки землі.

Якщо передбачене покупцем використання не відповідає вимогам найкращого та найбільш ефективного використання, то залишкова вартість землі буде менше порівняльної вартості вакантних земельних ділянок, що продаються на ринку, виходячи з їх найкращого та найбільш ефективного використання, і покупець, скоріш за все, недоотримає девелоперський прибуток.

Якщо ринок ще не відреагував на появу нового, ефективнішого, використання, передбаченого покупцем, то вартість вакантних земельних ділянок на ринку буде менше залишкової вартості землі в інноваційному девелоперському проекті, і покупець може розраховувати на додатковий, економічний, прибуток.

Цікаво, що майже п'ятдесят років тому, у 1971 році, Жан-Клод Дютейлі запропонував механізм утворення цін на землю, відповідно до якого остаточна ціна вакантної ділянки коливається між її ринковою ціною та максимальною ціною, яку готовий заплатити

покупець, виходячи з умов забудови, очікуваних доходів від зведених споруд мінус витрати на їх будівництво та інші додаткові витрати [10].

Отже, вартість землі відбиватиме паритет інтересів покупця і продавця лише тоді, коли передбачуваний розвиток оцінюваної ділянки буде аналогічним розвитку подібних ділянок і, за умови, що учасники ринку такий розвиток вважають найкращим та найбільш ефективним використанням.

Рис. 4 Співвідношення порівняльної та залишкової вартості землі

Останнє зауваження має важливе методологічне значення, оскільки ринкова вартість завжди визначається, виходячи з принципу найкращого та найбільш ефективного використання об'єкту, і якщо цей об'єкт має потенціал розвитку, то судження про цінність такого об'єкту завжди буде ґрунтуватися на концепції залишкової продуктивності. У цьому полягає *парадокс оцінки землі*: коли оцінюють землю, ділянку розглядають як вакантну, тобто без поліпшень, проте, щоб оцінити землю, треба знати як ділянка буде поліпшена.

Фактично, залишкова, а не порівняльна, вартість надає уявлення про ціну, яку гіпотетичний покупець готовий заплатити за ділянку землі, що здатна забезпечити прийнятний з точки зору учасників ринку прибуток за умови її відповідного поліпшення.

Слід зауважити, що Міжнародні стандарти оцінки [**11**, p.50] містять застереження стосовно застосування моделей ринкового порівняння, які будуть релевантними для оцінки стандартних вакантних земельних ділянок, передбачене використання яких є аналогічним, проте матимуть обмежене застосування для вакантних земельних ділянок, запропоновані поліпшення яких є різнорідними. Це зумовлено тим, що кількість і набір змінних, що характеризують на перший погляд подібні об'єкти, а саме: відмінності в дозволеному використанні, розбіжності в стані ґрунтів, інфраструктурному облаштуванні в межах та поза межами ділянки тощо, – роблять порівняння ненадійними.

3. Екстракція та залишкова капіталізація. З метою підвищення надійності результатів в оцінці землі разом з методами прямого порівняння – метод зіставлення продажів вакантних земельних ділянок і метод розвитку поділом (консолідацією), – стали використовувати *методи непрямого порівняння*: метод екстракції, метод алокації, метод залишку для землі та метод розподілення доходу, – що спрямовані на визначення вартості землі у складі об'єктів нерухомості, поліпшених у той же спосіб, як це передбачається для оцінюваної вакантної земельної ділянки.

Методи непрямого порівняння спираються на дані про ціни купівлі-продажу (оренди) поліпшеної нерухомості, які відрізняються більшою, ніж ціни на вакантні ділянки, мірою однорідності, що робить їх привабливішими, але не гарантує надійності отриманих результатів. Їх коректне застосування вимагає адекватної оцінки вартості та сукупного

знецінення земельних поліпшень, тому більшість фахівців рекомендує для визначення вартості землі розглядати ринок земельних ділянок, поліпшення яких ще не зазнали знецінення [**9**, 256].

ринок купівлі-продажу поліпшеної нерухомості	ринок оренди поліпшеної нерухомості
Метод екстракції $V_L = V_O - V_B$	*Метод залишку для землі* $V_L = \frac{I_O}{R_O} - V_B$
Метод аллокації $V_L = V_O \cdot L$	*Метод розподілення доходу* $V_L = \frac{I_O - V_B \cdot R_B}{R_L}$

Рис. 5 Методи оцінки землі у складі поліпшеної нерухомості

Ненадійність результатів має ще й методологічну причину: методи непрямого порівняння оперують вартістю земельних поліпшень, ігноруючи той факт, що земельні поліпшення не мають самостійного ринку, а їх вартість визначається виключно внеском у вартість поліпшеного нерухомого майна. Крім того, земля набуває вартості на стадії розвитку нерухомості, коли формується функція та інтенсивність використання землі, а на стадії функціонування ця вартість лише підтримується протягом часу, коли існуюче використання відповідає найкращому та найбільш ефективному використанню [12].

Натомість, методи екстракції та залишкової капіталізації є актуальними і широко використовуються для оцінки земельних поліпшень функціонуючої нерухомості, коли вартість землі вже відома.

Це дає підставу говорити про асиметричність оцінки фізичних складових нерухомості, згідно якої вартість землі має резидуальний характер, що відповідає принципу залишкової продуктивності, а вартість земельних поліпшень є контрибутивною і визначається різницею між поточною вартістю поліпшеної нерухомості та ринковою вартістю землі при найбільш ефективному використанні останньої (принцип внеску).

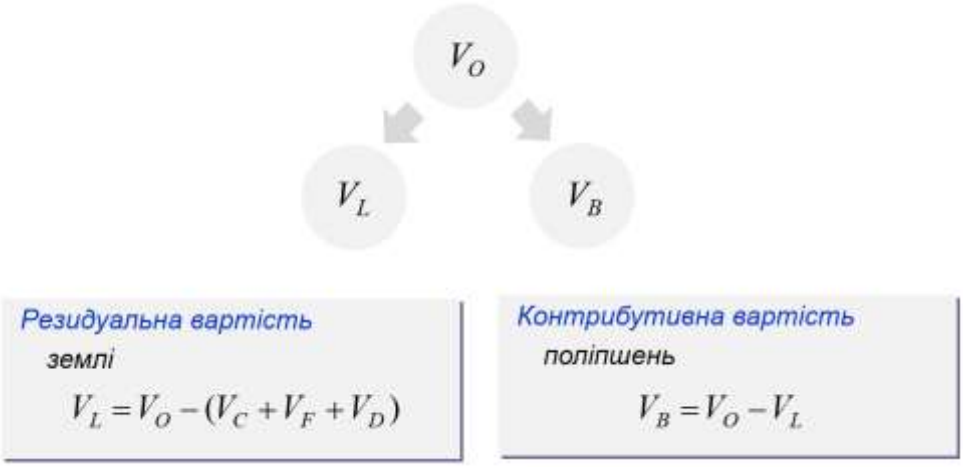
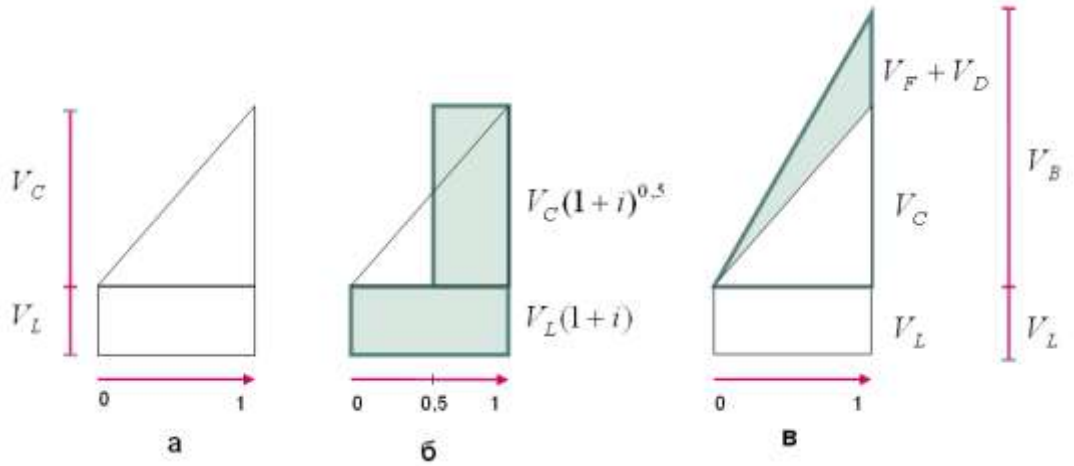


Рис. 6 Асиметричністю оцінки фізичних складових нерухомості

5. Моделювання грошових потоків. Усвідомлення просторово-часової природи нерухомого майна сприяло формуванню в оцінці землі системи ключових припущень та розробці нових методів, заснованих на моделюванні грошових потоків, що відбивають взаємозв'язок вартості землі з вартістю завершеної розвитком нерухомості, вартістю підрядних робіт, вартістю фінансування і прибутком девелопера.

Однією з перших моделей такого типу стала модель, запропонована У. Бриттоном, К. Девіс та Т. Джонсоном ще в 1960-х роках [13], за якою спочатку визначалася вартість поліпшеної нерухомості, потім – накопичені за період розвитку витрати на земельні поліпшення і, нарешті, залишок на придбання ділянки вакантної землі, що дисконтувався у вартість землі. При цьому для врахування поступовості здійснення витрат для їх компаундування була застосована процентна ставка для середини періоду розвитку нерухомості.



а) витрати на придбання землі та її поліпшення; **б**) витрати на придбання землі та її поліпшення з урахуванням їх фінансування та прибутку девелопера; **в**) вартість землі та земельних поліпшень

Рис. 7 Розподілення витрат на розвиток нерухомості у часі

На основі цієї моделі було розроблене ціле сімейство детермінованих моделей безперервних та дискретних грошових потоків, за якими вартість землі почали визначати як різницю між поточною вартістю завершеної розвитком нерухомості та поточною вартістю підрядних робіт, а за ставку дисконтування – використовувати процентну ставку, що відображала інтереси інвестора та девелопера.

Застосування конкретного типу моделі залежало від складності й тривалості передбачуваного розвитку, а також від необхідного ступеня деталізації грошових потоків за складовими та періодами.

Моделі безперервних грошових потоків набули поширення при оцінці землі, строк поліпшення (розвитку) якої відносно невеликий, що не вимагає встановлення чіткої періодичність платежів, наприклад, при оцінці ділянок, що використовують для вирощування однорічних сільськогосподарських культур.

Натомість моделі дискретних грошових потоків найкращим чином підходили для оцінки землі, призначеної під забудову, що триватиме достатньо довго і потребуватиме чіткого розподілення витрат за платіжними періодами.

Незалежно від типу обраної моделі, їх застосування ґрунтувалося на одному з двох припущень:

вхідні дані стосовно доходу від завершеної розвитком нерухомості та витрат, пов'язаних з цим розвитком, засновані на поточних на дату оцінки вартостях при

спеціальному припущенні, що поліпшення землі вже завершено відповідно до прийнятого плану та технічних вимог; чи

вхідні дані стосовно доходу від завершеної розвитком нерухомості та витрат, пов'язаних з цим розвитком, засновані на вартостях, прогнозованих на дату завершення поліпшення землі згідно з прийнятим планом та технічними вимогами.

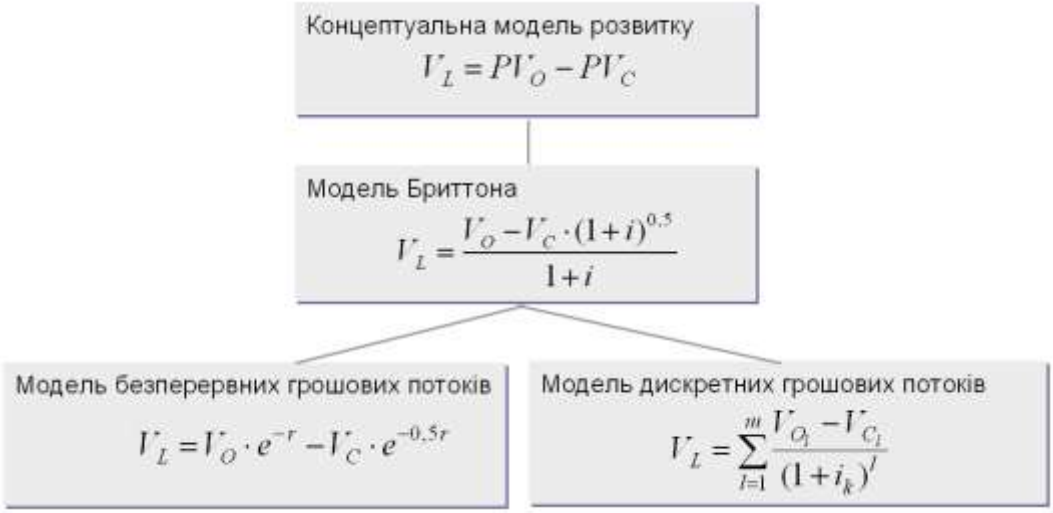


Рис. 8 Детерміновані моделі безперервних і дискретних грошових потоків

Таким чином, моделі дисконтованих грошових потоків не порушували принцип залишкової продуктивності, проте вимагали враховувати відповідні ризики, пов'язані з розвитком:

якщо грошові потоки базувалися на поточних на дату оцінки вартостях і витратах (*модель неявного зростання*), мав бути врахований ризик їх можливої зміни між датою оцінки і датою завершення розвитку;

якщо грошові потоки базувалися на прогнозованих вартостях і витратах (*модель явного зростання*), мав бути врахований ризик таких прогнозів.

Урахування ризиків здійснювалося або коригуванням величини грошових потоків (метод еквівалента надійності), або коригуванням ставки дисконтування, що застосовується для приведення майбутніх грошових потоків у поточну вартість (метод скоригованої на ризик ставки дисконтування).

На практиці метод еквівалента надійності реалізується в забезпеченні повноти та адекватності витрат на всі види підрядних робіт і послуг, які необхідно виконати в кожен період інвестування для успішного здійснення проекту розвитку нерухомості, включаючи витрати на додаткові дослідження, отримання дозвільних документів, спорудження зовнішніх мереж, маркетинг, непередбачені витрати, страхування ризиків всіх учасників проекту і т.п., що, скоріш за все, призведе до збільшення витратної складової скоригованих на ризик грошових потоків порівняно з очікуваними грошовими потоками, що носять імовірнісний характер.

Метод скоригованої на ризик ставки дисконтування більшою мірою пов'язаний не з витратами на розвиток, а з розміром прибутку, або віддачою (нормою повернення), яка мотивувала девелопера прийняти на себе всі інші ризики, пов'язані із здійсненням розвитку. Якби таких ризиків не було, то інтерес девелопера обмежився урахуванням вартості грошей у часі, тобто доходом, визначеним кредитною ставкою проектного фінансування, незалежної від прибутковості проекту розвитку нерухомості [**14**, 406].

6. Чутливість результатів оцінки. Із застосуванням моделей дисконтованих грошових потоків пов'язана ще одна проблема модельної невизначеності оцінки землі – висока чутливість її результатів до зміни вхідних даних, що на думку деяких фахівців ставить під сумнів доцільність використання цих моделей при визначенні вартості землі.

Натомість Рада з Міжнародних стандартів оцінки, не відмовляючись від застосування детермінованих моделей дисконтованих грошових потоків, пропонує доповнювати отриманий результат аналізом чутливості для встановлення масштабу невизначеності оцінки [11].

Аналіз чутливості дозволяє окреслити усі значення вартості землі при можливій зміні вигод і витрат, пов'язаних з її передбачуваним використанням. Як правило, отримані результати оформлюють як матрицю (таблицю), що надає уявлення про можливі відхилення у значеннях вартості землі.

Зазначимо, що отримані результати свідчать про масштаб їх невизначеності, а не ймовірність їх досягнення. Тому в сьогоднішній практиці оцінки детерміновані моделі визначення вартості землі починають доповнюватися стохастичними моделями грошових потоків і, тим самим, отримати більш цілісні і реалістичні результати, а не єдине значення вартості землі, для якого незрозуміла ймовірність його досягнення.

Найчастіше для побудови такого типу моделей використовують метод Монте-Карло, заснований на простій випадковій вибірці [15].

$$V_{L_i} = \rho_i \cdot V_O \cdot PVF(i,m) - \varphi_i \cdot V_{C_i}^A \cdot PVAF(i,m)$$

де ρ_i та φ_i значення випадкових відхилень вартості завершеної розвитком нерухомості та ануїтетної вартості підрядних робіт відповідно;

$$V_{C_i}^A = FV_C \times \frac{i_k}{(1+i_k)^m - 1}$$ ануїтетна вартість підрядних робіт

Рис. 9 Стохастична модель грошових потоків

Стохастичні моделі дисконтованих грошових потоків дозволяють використовувати невизначені дані й отримувати прийнятну картину можливих результатів, що мають свою статистичну інтерпретацію. Для графічного відображення можливого розподілу значень вартості землі використовують графік щільності ймовірності. Крім того, у разі потреби, завжди можна перейти до єдиного значення вартості землі, так званого детермінованого еквіваленту – суми усіх отриманих результатів, кожен з яких перемножений на його ймовірність.

7. Моделі опціонного ціноутворення. На єдине значення вартості при мінливості вхідних даних орієнтовані і моделі опціонного ціноутворення, можливість застосування яких в оціночній практиці розглядається в Міжнародних стандартах оцінки починаючи з 2011 року [16].

В оцінці землі ці моделі стали застосовувати ще в 1980-х роках. Як відомо, опціони є фінансовими інструментами – сплаченим правом, але не зобов'язанням, на купівлю (колл-опціон) або продаж (пут-опціон) базисного активу (зазвичай стандартної кількості акцій) за обумовленою ціною (ціною виконання або ціною-страйк) на деяку фіксовану дату

(європейський опціон) чи на будь-який момент до деякої встановленої дати в майбутньому (американський опціон).

Аналогічно земельну ділянку можна розглядати як опціон розвитку, володіння яким надає право поліпшити її відповідним чином (звести нові будівлі, реконструювати розташовані на ній існуючі поліпшення, або відмовитися від будь-яких названих дій). При цьому, завершена розвитком нерухомість виступатиме базовим активом, а витрати на цей розвиток – ціною виконання опціону [17].

Найбільш застосовуваними моделями опціонного ціноутворення в оцінці землі є модель Блека-Шоулза, біноміальна модель та модель Самуельсона-МакКіна. Незважаючи на їх універсальний характер, кожна з них може мати свою сферу застосування.

Зокрема, в нашій практиці модель Блека-Шоулза найкраще зарекомендувала себе для визначення вартості землі при високій волатильності доходу від її використання; біноміальна модель (модель Титмана) – для визначення оптимальної інтенсивності використання землі в ситуації інверсії найкращого та найбільш ефективного використання; модель Самуельсона-МакКіна – для визначення вартості сподівання як елементу ринкової вартості, що відбиває очікування учасників ринку на можливу в майбутньому зміну теперішнього юридично дозволеного використання [18].

Модель Блека-Шоулза[4] може бути використана для оцінки будь-якого об’єкту, якому властиві риси реального опціону: вартість об’єкту має похідний характер від доходу, що можна отримати від використання цього об’єкту, а розмір самого доходу має тенденцію постійно змінюватися.

Ці риси повною мірою властиві й землі, дохід від використання якої, навіть при стабільній ринковій ситуації, весь час коливатиметься під впливом зовнішніх (природних чи соціальних) умов. При цьому усереднення значень очікуваного доходу, якому властива волатильність, не завжди виправдане, оскільки такий спосіб ігнорує можливість отримання доходу від використання землі, що буде більшим за його середнє значення.

Саме на врахування можливості отримання доходу, вищого за середній, і спрямована модель Блека-Шоулза. За суттю, ця модель є одним із застосувань методу часткових диференціалів відносно динамічної зміни вартості в умовах ефективного ринку, тобто коли будь-які зміни, що впливають на грошовий потік в майбутньому, відразу призводять до зміни ринкової вартості об’єкту оцінки.

$$V_L = PV_O \cdot F(z1) - PV_C \cdot F(z2)$$

де $F(.)$ - функція стандартного нормального розподілу для параметрів:

$$z1 = \frac{\ln\left(\frac{PV_O}{PV_C}\right)}{\upsilon\sqrt{T}} + \frac{\upsilon\sqrt{T}}{2} \qquad z2 = \frac{\ln\left(\frac{PV_O}{PV_C}\right)}{\upsilon\sqrt{T}} - \frac{\upsilon\sqrt{T}}{2}$$

υ - коефіцієнт варіації доходу від використання землі,

T - тривалість розвитку, роки

Рис. 10 Модель Блека-Шоулза

[4] Запропонована в 1973 році Фішером Блеком та Майроном Шоулзом для оцінки корпоративних інтересів, вартість яких залежить від чинників з високим рівнем невизначеності, виходячи з характеристик імовірності динаміки значень цих чинників.

Для оцінки землі вхідними даними моделі Блека-Шоулза будуть середнє значення та коефіцієнт варіації доходу від використання землі (базисний актив), а також вартість і тривалість підрядних робіт, необхідних для досягнення цього доходу, які відображають відповідно ціну та строк виконання опціону.

Ключовим компонентом моделі Блека-Шоулза, що відрізняє її від моделей дисконтованих грошових потоків, є інтегральні функції нормального розподілу, значення яких дозволяють врахувати тенденцію коливань доходу від використання землі (вартості завершеної розвитком нерухомості) і, тим самим, відобразити діапазон ймовірності отримання цього доходу, а значить і ризик придбання ділянки землі. При цьому вартість землі буде зростати зі збільшенням волатильності можливого доходу від її використання.

Біноміальну модель[5] доцільно застосовувати на нестабільному ринку, коли ціни на завершену розвитком нерухомість за час цього розвитку можуть як зрости, так і впасти, що призводить до проблеми оптимальної інтенсивності забудови (чи іншого поліпшення) земельної ділянки, оскільки за таких умов рівень інтенсивності може стати визначальним при виборі найкращого та найбільш ефективного використання.

З метою вирішення цієї проблеми Шеридан Титман у 1985 році запропонував оцінювати міські землі як опціон очікування. У своїй роботі «Ціни міської землі при невизначеності» він пише: «Була інтуїція, що вакантну ділянку можна розглядати як право отримати одну з декількох різних можливих будівель за цінами виконання, що дорівнюють витратам на їх будівництво. При чому оптимальний об’єм будівлі – загальна площа квартир, що зводяться, – визначатиметься майбутніми цінами на житло» [**19**, 505].

Застосована Ш. Титманом біноміальна модель ґрунтується на двох припущеннях:

1) в одному інтервалі часу можуть бути лише два варіанти розвитку подій – найгірший та найкращий;

2) девелопери нейтрально відносяться до ризику, тобто ймовірність найкращого варіанту розвитку подій доповнює ймовірність найгіршого варіанту.

Графічно цю модель можна зобразити як бінарне (двійкове) дерево завдовжки в один інтервал, що відображає ймовірні зміни у вартості завершеної розвитком нерухомості та вартості підрядних робіт.

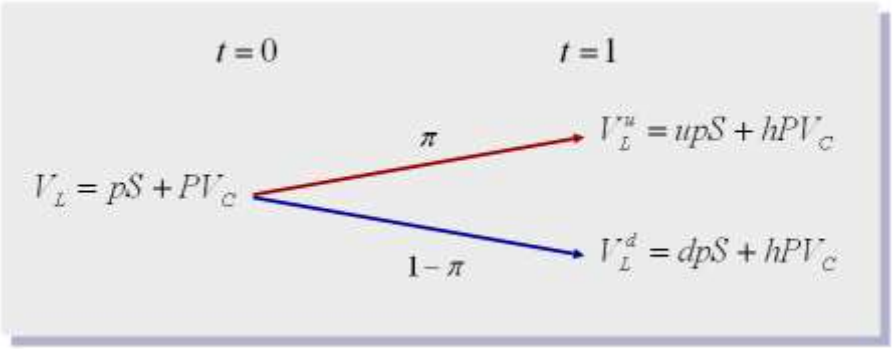


Рис. 11 Ймовірні зміни у вартості завершеної розвитком нерухомості та вартості підрядних робіт

Очевидно, що за таких умов ринкову вартість землі можна визначити як середнє зважене за ризик-нейтральною ймовірністю значень вартості землі при зростанні та падінні цін на поліпшену нерухомість.

[5] Запропонована в 1979 році Дж. Коксом, С. Росом і М. Рубенштейном та Рендлеманом і Б. Бартер для оцінки фінансових опціонів

Зауважимо, що у випадку, коли досягнення найкращого та найбільш ефективного використання не залежить від зміни інтенсивності використання землі, вартість останньої на дату оцінки матиме таке ж значення, що і при стабільній ринковій ситуації, незважаючи на те, що її значення зростатиме при позитивних зрушеннях на ринку поліпшеної нерухомості і зменшуватиметься при негативних тенденціях. Тому, застосування біноміальної моделі доцільне лише в ситуаціях, коли у рамках дозволеного використання землі існує альтернатива масштабу її поліпшення (так званий, коефіцієнта хеджування), а умовою адекватного визначення ринкової вартості землі є обґрунтування виправданих витрат на підрядні роботи (ціна виконання).

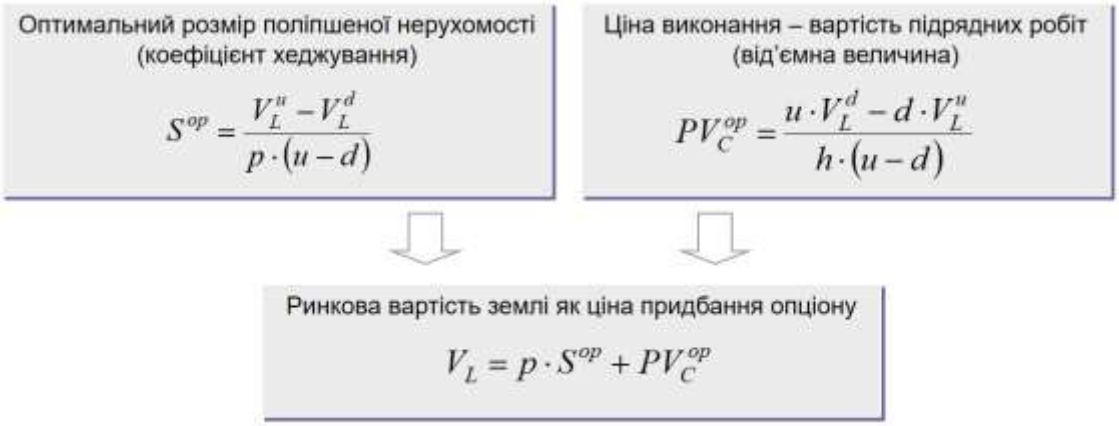


Рис. 12 Біноміальна модель

Модель Самуельсона-МакКіна[6] вперше була застосована для оцінки землі в 1989 році Девідом Ґелтнером з метою пояснення динаміки змін в існуючому землекористуванні [20].

За допомогою цієї моделі може бути реалізована також згадана на початку статті вимога МСО 2017 щодо необхідності, разом з існуючим юридично дозволеним використанням землі, розглядати також і можливість розширення діючого регламенту чи його зміни. Інакше кажучи, при визначенні вартості землі, коли чинні зонінгові правила вже не відповідають очікуванням учасників ринку, має бути врахована *вартість сподівання* переходу до нового найбільш ефективного використання.

Поняття «вартості сподівання» використовується в англійській оціночній практиці [21; 22] і розглядається в Європейських стандартах оцінки [**23**, 24; **24**, 24], де воно трактується як елемент ринкової вартості, що підвищує її значення порівняно з вартістю при поточному найкращому та найбільш ефективному використанні у разі потенційної можливості переходу до нового, ще ефективнішого, використання.

У цій ситуації ринкова вартість землі відбиває лише частину значення залишкової вартості, що могла би мати земля при майбутньому найкращому та найбільш ефективному використанні, оскільки на дату оцінки останнє ще не дозволене і, природно, існує ризик, що легалізація такого використання може зайняти певний, скоріш за все досить тривалий, час або взагалі не відбудеться.

Модель Самуельсона-МакКіна, адаптована авторами для визначення вартості сподівання [18; 25], є системою рівнянь, що дають уявлення про ринкову вартість землі з опціоном розвитку: як доданок вартості землі при поточному найкращому та найбільш ефективному використанні та вартості сподівання (перше рівняння) і як частину значення залишкової вартості землі при можливому найкращому та найбільш ефективному використанні (друге рівняння).

[6] Запропонована в 1965 році Паулем Самуельсоном спільно зі своїм колегою Генрі МакКіном для оцінки безстрокових американських варрантів.

Ринкова вартість землі з опціоном розвитку

$$\begin{cases} V_L^{mH} = V_L^{pu} + V_L^{H} \\ V_L^{mH} = (PV_O^{fu} - PV_C) \cdot \left(\dfrac{PV_O^{GD}}{PV_O^{fu}} \right)^{\eta} \end{cases}$$

Рис. 13 Модель Самуельсона-МакКіна

Перше рівняння розкриває структуру ринкової вартості землі з опціоном розвитку, яка подібно до вартості будь-якого опціону, включає внутрішню вартість (у нашому випадку – вартість землі при поточному найкращому та найбільш ефективному використанні) та тимчасову вартість (вартість сподівання, яку сплачують в надії на перехід до нового, ефективнішого, використання) [26].

Друге рівняння відображає ринкову вартість землі з опціоном розвитку як похідну від очікуваних вигід використання землі при можливому найкращому та найбільш ефективному використанні та необхідних для її досягнення витрат на підрядні роботи. Ключовим параметром цього рівняння є відношення валової вартості девелопменту до ринкової вартості поліпшеної нерухомості, скориговане на коефіцієнт еластичності, що власне і визначає – яка частина залишкової вартості землі при можливому найкращому та найбільш ефективному використанні відповідатиме ринковій вартості землі з опціоном розвитку.

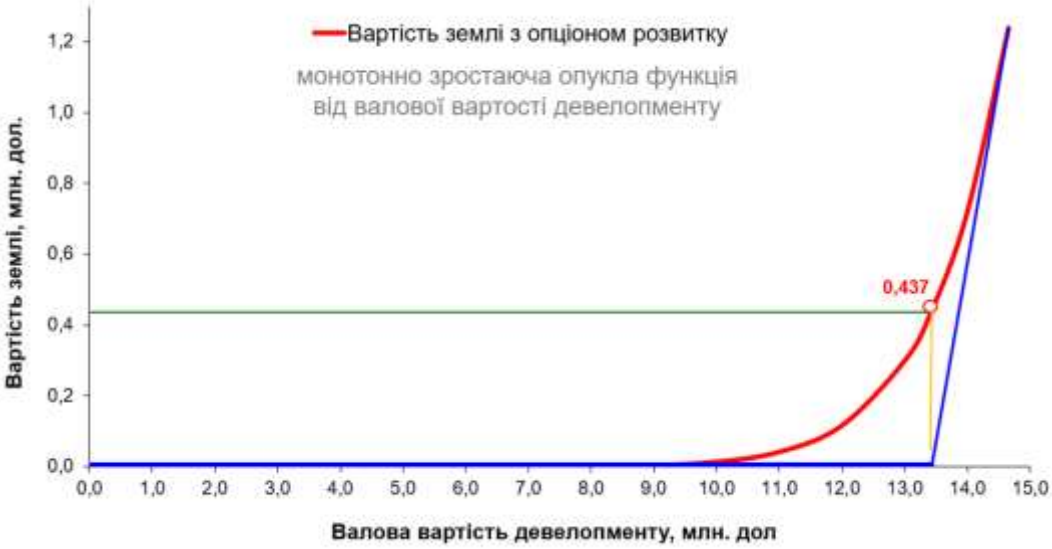


Рис. 14 Зміна значення ринкової вартості землі з опціоном розвитку

Очевидно, що застосування моделі Самуельсона-МакКіна є виправданим за умови, коли значення вартості землі при поточному використанні буде меншим за значення вартості землі при можливому використанні, що власне і зумовлює сподівання до переходу до такого використання. При цьому, чим вище значення вартості сподівання, тим вище ймовірність переходу до можливого найкращого та найбільш ефективного використання.

Теоретично, моделі опціонного ціноутворення можуть бути застосовані для оцінки усіх типів вакантних і поліпшених земельних ділянок, передбачених до розвитку, особливо, якщо йдеться про вибір їх найкращого та найбільш ефективного використання.

Висновок

Методи і моделі оцінки землі, розглянуті в статті, фактично охопили всю історію професійної оціночної діяльності, протягом якої сформувалися численні оціночні процедури визначення вартості землі, що ґрунтувалися на панівних в той час економічних теоріях.

Незважаючи на еволюцію та зміну пріоритетності цих методів, можна стверджувати, що у кожному з них, включаючи моделі ринкового порівняння, був втілений принцип залишкової продуктивності, за яким передумовою вартості землі є її використання, що передбачає здійснення відповідних поліпшень, а попит та пропозиція на землю, що визначають її вартість, формуються як на складову нерухомого майна.

Верифікація принципу залишкової продуктивності в методах оцінки землі має не лише теоретичне значення. Вона актуальна і для вітчизняної оціночної практики, де зазвичай ігнорується залишкова природа вартості землі, що призводить до необґрунтованості отриманих результатів оцінки.

Мабуть є недоречним ігнорувати положення Міжнародних стандартів оцінки, за яким вакантна земля відноситься до класу нерухомого майна з потенціалом розвитку з певними вимогами до оцінювання.

Необхідно пам’ятати, що вартість землі детермінована її можливим використанням і може бути оцінена лише як похідна від вартості завершеної розвитком нерухомості (доходу від використання землі). Неможливо оцінити ділянки землі, які за своїми фізичними параметрами та правовим статусом не можуть бути використаними, окрім як у поєднанні з іншими ділянками. Усі намагання це зробити є безпідставними і свідчать лише про нерозуміння предмету оцінки.

Це стосується і намагання надати виключного характеру при визначенні вартості землі методу зіставлення продажів вакантних земельних ділянок без урахування таких значущих факторних ознак, як параметри їх майбутнього поліпшення. Очевидно, що оціночні моделі ринкового порівняння ділянок вакантної землі мають доповнюватися (прямо або опосередковано) моделями залишкової продуктивності, що унеможливить застосування будь-якої фракційної оцінки нерухомості за фізичними складовими.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. GN 1 Valuation certainty // RICS Valuation – Professional Standards, March 2012 – P. 87-90.

2. Valuation Uncertainty: Technical Information Paper 4. – London: IVSC, 2013 – 21 p.

3. VPGA 10 Matters that may give rise to material valuation uncertainty // RICS Valuation – Global Standards 2017. – London: RICS, 2017. – P. 143-145.

4. Драпиковский, А. Проблема неопределенности в оценке земли и способы ее решения / А.И Драпиковский, И.Б. Иванова // Грошова оцінка земель в Україні: здобутки, проблеми, перспективи: Збірник праць міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 8-9 листопада 2018). – К.: ДП «Компринт», 2018. – С. 35-39.

5. Драпиковский, А. Имманентная неопределенность оценки земли / А.И Драпиковский, И.Б. Иванова // Земля Беларуси. – 2019. – № 1. – С. 27-30.

6. Драпиковский, А. Использование земли как системный фактор формирования ее рыночной стоимости / А. Драпиковский, И. Иванова // Земля Беларуси. – 2010. – № 4. – С. 28-29.

7. Cost Approach for Tangible Assets: Technical Information Paper 2. – London: IVSC, 2012. – 27 p.

8. Драпиковский, А. Комплементарность и ситуационность наиболее эффективного использования недвижимости / А. Драпиковский, И. Иванова // Земля Беларуси. – 2012. – № 2. – С. 24-26.

9. Организация оценки и налогообложения недвижимости. В 2-х томах. / Под общей ред. Джозефа К. Эккерта. Ответственные технические редакторы Роберт Дж. Глаудеманс, Ричард Р. Олми. – М.: Российское общество оценщиков. Академия оценки. Стар Интер, 1997. – Т.1. – 384 с.

10. Dutailly, J-C. Les valeurs foncieres eu region parisienne. Recherche d'un modele / Jean-Claude Dutailly // Cahiers de l'Institut d'Amenagement et d'Urbanisme de la Region parisienne. – 1971, Octobre. – Vol. 25. – 31 p.

11. IVS 410 Development Property // International Valuation Standards – London: IVSC, 2019. – 132 p.

12. Драпиковский, А. Бинарные оппозиции в моделировании денежных потоков при оценке объектов недвижимого имущества / А. Драпиковский, И. Иванова // Земля Беларуси. – 2012. – № 1. – С. 36-39.

13. Modern Methods of Valuation of Land, Houses and Building / W. Britton, K. Davies, T. Johnson. – Eighth Edition– London: Estates Gazette, 1989. – 768 p. (xviii, 750)

14. Тарасевич Е.И. Анализ инвестиций в недвижимость / Е.И. Тарасович – СПб: Изд-во «МКС», 2000. – 428 с.

15. Аналіз вигід і витрат: Практ. посіб. / Секретаріат Ради Скарбниці Канади; Пер. з англ. С. Соколик; наук. ред. пер. О. Кілієвич. – К.: Основи, 1999. – 175 с.

16. International Valuation Standards 2011. – London: International Valuation Standards Council. – 128 p.

17. Погодин, С. Новые методы оценки земельных участков – модели реальных опционов / С. Погодин // Вопросы оценки. – 2012. – № 3. – С. 20-25.

18. Драпиковский, А. Недвижимое имущество и его стоимость: монография / А. Драпиковский, И. Иванова. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2018. – 159 с.

19. Titman Sh., Urban Land Prices Under Uncertainty //American Economic Review – 1985. – Vol. 75, No. 3. – P. 505-514.

20. Geltner, D. On the Use of the Financial Option Price Model to Value and Explain Vacant Urban Land // Journal of the American Real Estate & Urban Economics Association – 1989. – Vol. 17, No 2. – P. 142-158.

21. Modern Methods of valuation /10th Edition /Eric Shapiro, Keith Davies and David Mackmin. – L. & NY: Routledge, 2009. – P. 324-325

22. Modern Methods of valuation /11th Edition /Eric Shapiro, Keith Davies and David Mackmin. – L. & NY: Routledge, 2013. – P. 246-247

23. European Valuation Standards 2012: Seventh Edition. – Brussels: TEGoVA, – 237 p.

24. European Valuation Standards 2016: Eighth Edition. – Brussels: TEGoVA, – 370 p.

25. Драпиковский, А. Определение стоимости надежды с использованием модели Самуэльсона-МакКина / А.И Драпиковский, И.Б. Иванова // Вісник оцінки. Науково-практичний журнал. – 2018. – № 4 (53). – С. 42-47.

26. Pomykacz M., Olmsted C. Options in Real Estate Valuation // The Appraisal Journal. – 2013 (Summer) – P. 227-238

КОМПЛЕКТНІСТЬ ПРАВОВСТАНОВЛЮЮЧИХ ДОКУМЕНТІВ НА КОМП'ЮТЕРНУ ПРОГРАМУ ЯК ОБ'ЄКТ АВТОРСЬКОГО ПРАВА

Вікторія Єфімова,
компанія IP EXPERTS

Авторське право в системі права інтелектуальної власності займає окрему, особливим чином врегульовану позицію, і в цілому окреслює достатньо широкий і, наскільки це можливо, повний перелік об'єктів, які підлягають захисту. Мабуть, найбільш складним і неоднозначним серед них є комп'ютерні програми, що найчастіше містять інші об'єкти авторського права, або твори, і ще більше розмивають кордони між авторським правом та правом промислової власності.

Цією статтею, написаною на гостру, як не крути, тему, автор має на меті допомогти оцінювачам розібратись, які саме правовстановлюючі документи запросити, що саме у них перевірити, та чи є компроміси у деяких законодавчих колізіях.

Суспільство активно обговорює стрімкий розвиток національної галузі комп'ютерного програмування, постійна динаміка спостерігається в податковому її аспекті, продовж року на IT-теми проводиться численна кількість подій – в основному в столиці. І причиною тому є не тільки відносно недорогі послуги вітчизняних спеціалістів і податкові пільги, а й високий рівень їх підготовки, дякувати сформованій науковій та матеріально-технічній базі вищих навчальних закладів України, що випускають спеціалістів високого класу. Україна є четвертою країною-експортером IT-продуктів та послуг в світі, а Британська асоціація Global Sourcing Association (GSA) назвала Україну найкращою країною 2017 року з надання послуг аутсорсингу.[1, 2]

Тому недивно, що все частіше надходять запити про необхідність оцінки програмних продуктів, а з ними – і проблемні питання ідентифікації та експертизи даних об'єктів авторського права. Консультацій та безпосередньо оцінки потребують як компанії-виробники, так і потенційні правонаступники. А якщо поглянути глибше – всі учасники процесу створення і обслуговування програмних продуктів прагнуть розібратись в тонкощах правового захисту своїх творінь та майна.

Ще трохи статистики – задля розуміння масштабу поля для діяльності та ринкових тенденцій. З 2011 до 2016 року національний ринок розробки збільшився більш ніж у два рази. Зараз IT – ключовий драйвер економіки країни, який демонструє найбільше зростання серед інших експортних галузей. Згідно з опитуванням компаній, доходи вітчизняного IT-бізнесу переважно мають іноземне походження – українські розробники співпрацюють з США, Великобританією, Німеччиною, Канадою, Ізраїлем, Швецією та Швейцарією. [4]

Надходження від експорту IT послуг у 2018 році, за даними НБУ склали $3,204 млрд, приріст становив 29% в порівнянні з 2017 роком. Загальне надходження від експорту товарів і послуг в 2018 році, за даними НБУ – $59,117 млрд, тобто частка IT надходжень становила 5,4%.Для порівняння – експорт транспортних послуг приніс $5,923 млрд (10%).Дохід від експорту IT послуг у 2018 році, за даними Держслужби статистики становив $1,578 млрд, приріст – 20% в порівнянні з попереднім роком. Приблизний дохід галузі оцінюється у $4,8 млрд. Кількість персоналу в експорті IT послуг у 2018 році, за даними DOU(профільного ресурсу програмістів) становив 159 687 технічних фахівців на кінець року, приріст становив 26% з початку року.

Розмір глобального IT ринку і темпи приросту (без Hardware: Enterprise Software, Data Center Systems, IT Services і т. д.)за версією Gartner оцінюється у $3,699 трлн, за версією IDC – у $3,779 трлн. [5]

Можливо ми не дуже замислюємось над тим, що програмне забезпечення[7] зараз присутнє буквально у всьому: в будь-якому секторі економіки, будь-якій сфері суспільного життя, будь-якому аспекті життєдіяльності особистості. Банально – це, звичайно, ігри та соціальні мережі, замовлення їжі, купівля техніки, одягу та ще багато чого. Зі смартфона навіть частіше ніж з персонального комп'ютера. І це – ще одна окрема, цікава тема. Та не треба забувати, що, окрім звичного офісного програмного забезпечення, ці неосяжні, дуже специфічні від галузі до галузі, творіння вже роками допомагають в банківському секторі, туристичних послугах, рітейлі, медицині і чи не найважливіше – в космонавтиці, адже точність розрахунків і швидкість обробки даних в цій сфері іноді коштують життів.

Дуже різними є програмні продукти як за процесом їх створення, так і за елементним складом. Деякі подаються в «коробочному» вигляді, маючи матеріальний носій, деякі – розміщуються лише в мережі Інтернет, і тут вже постає питання паралельного захисту доменів та в цілому веб-сайтів як складеного об'єкту права інтелектуальної власності. Особливої уваги варті бази даних, які також часто бувають складовими програмних продуктів і мають окремий принцип захисту. Іноді програми можуть містити об'єкти, права на які взагалі належать іншим особам. До того ж майже в жодному з випадків у програмного забезпечення немає кінцевої точки, коли продукт вже не піддається змінам.

Як бути оцінювачу, коли він отримав запит щодо необхідності проведення оцінки? В практиці автора, як і згідно рекомендацій Міжнародних стандартів оцінки, найчастіше в пригоді стає витратний підхід[8]. Звичайно, виникає питання необхідного часу, складу спеціалістів та їх кількості для створення об'єкту-аналога. Зрозуміло, що в колективах стартапів практикується як точно нормована робота за графіком, так і виконання роботи понад нормований графік, особливо коли принаймні основний командний склад захоплений та зацікавлений якомога скоріше продемонструвати продукт світу. В таких ситуаціях дані щодо фактично витраченого часу мало чим допоможуть в розумінні реальної картини створення аналогу. Тим не менше, є методики, що здатні допомогти оцінювачу, бажано (якщо не необхідно) – в тісній співпраці з інженерами-програмістами проекту розрахувати необхідний на створення програмного продукту час. Мабуть найбільш відомі та розкриті – це варіації моделейCOCOMO[9] та COSYSMO[10]. У випадках, коли це дозволяє час і бюджет або коли є виробнича необхідність, за допомогою можна звернутись до кваліфікованого експерта, який проведе експертизу об'єкта та допоможе з розрахунками.

Звичайно, якщо програмний продукт виступає однією зі складових об'єкту ліцензії за ліцензійним договором, договором франчайзингу (комерційної концесії), і оцінка необхідна для розрахунку ліцензійних платежів, то доцільно використати метод звільнення від роялті, і тут автор навряд скаже читачам щось нове. Хіба що можна зробити ремарку про те, що розміри ліцензійних платежів за надання прав користування програмними продуктами різноманітної направленості на порядок вище платежів за будь-які інші об'єкти права інтелектуальної власності в будь-якій іншій галузі. А кількість ліцензій більша хіба що в фармацевтиці та медичних пристроях[11][6].

Однак для того щоб наблизитись до розрахунків необхідних складових, оцінювачу вкрай важливо ідентифікувати об'єкт, зрозуміти його структуру, скласти докупи комплект

---

[7] Далі по тексту термін «програмне забезпечення» може бути замінений на абревіатуру ПЗ.

[8] Параграф 70.3. МСО 210 «Нематеріальні активи»

[9] Constructive Cost Model

[10] Constructive Systems Engineering Model

[11]RoyaltyStat: Діапазон ставок роялті за використання ПЗ за всіма наявними відфільтрованими договорами між непов'язаними особами становить від 0,01% від чистих продажів аж до 60%. За даними RoyaltyStat на 25.11.2019 – кількість договорів в галузі Software – 1169, Pharmaceutical & Biotech – 5634, Medical Devices – 1798. Для порівняння в галузі Electronics їх лише 519. А якщо додати до статистики договорів щодо ПЗ ще певну кількість договорів, що віднесено до галузі Internet (679) та Telecom (442), де також часто зустрічаються ліцензії щодо використання ПЗ, можемо отримати кількість, чи не в два рази вищу.

правовстановлюючих документів – часом як пазл. Адже коли ви працюєте з винаходом або, скажімо, торговельною маркою, ви отримуєте принаймні копію охоронного документа, який засвідчує права власника, окреслює обсяг прав, дату їх виникнення тощо. Що ж робити з програмним забезпеченням, або, якщо точніше за термінологією законодавства, комп'ютерною програмою? Щоб, так би мовити, не оцінювати «повітря», права на яке іноді ще й не належать тому, хто про це заявляє.

Останнім часом багато IT та юридичних компаній активно обговорюють питання, порушені в даній статті. І навряд для читачів буде сюрпризом те, що вони не завжди знаходять консенсус.

Ми ж розберемось в цьому питанні саме з позиції законодавства України, адже працюємо саме в нашому правовому полі. У тісній співпраці з юристом-патентним повіреним нам вдалось зібрати і систематизувати положення нормативних актів, що стосуються ПЗ, сформулювавши висновок, який пропонується увазі.

По-перше, варто запам'ятати, що первинним суб'єктом авторського права є творець – автор – фізична особа, щоб надалі у нас не виникало збентеження через формулювання тез. Юридична особа ні в якому разі не може бути первинним суб'єктом авторського права, оскільки вона не володіє цілісним інтелектом, їй не притаманні творчий потенціал окремої людини.

Заради справедливості треба зазначити, що такий підхід, в першу чергу, зумовлений належністю правової системи України до романо-германської правової сім'ї. В країнах, правові системи яких відносяться, наприклад, до англосаксонської, існує дещо інший підхід. Ми не будемо обговорювати його в цій статті, він і без того викликає плутанину серед юристів, коли йдеться про авторське право (а можливо й не тільки). Нас цікавить саме українське законодавство, звичайно ж, у відповідності до міжнародних договорів, до яких Україна приєдналась.

Отже, коли до вас звертається сам автор програми (твору), ви в цілому не маєте запитувати жодних специфічних документів, окрім самого твору. Авторське право виникає з моменту створення твору (стаття 437 п. 1 Цивільного кодексу України[12] і стаття 11 закону України «Про авторське право і суміжні права»[13]). Оскільки статтею 11 Закону також закріплена «презумпція авторства»[14], ми приймаємо на віру твердження особи, яка заявляє, що вона дійсно є автором твору. Для правового захисту твору не є обов'язковою його реєстрації, як, скажімо, реєстрація торговельної марки (знаку для товарів і послуг).

Однак є пара нюансів. Запам'ятаємо ще один момент: «Комп'ютерні програми охороняються як літературні твори» (п. 4 ст. 433 ЦКУ). Що це означає? Це не означає, що комп'ютерні програми в якомусь сенсі є літературними творами, а просто закріплює принцип їх охорони. Тобто, за суттю охороняється програмний код (об'єктний, вихідний) як послідовний набір букв, символів, спеціальних комбінацій тощо – як такий. Сама функція, що її покликана виконувати програма, не охороняється авторським правом. Цей принцип закріплено пунктом 3 статті 433 ЦКУ та пунктом 3 статті 8 Закону[15]. Тобто єдиний критерій, який є обов'язковим для правового захисту твору, – це його оригінальність. А, як нам відомо, головна цінність програми полягає у можливості виконувати певну функцію за певним алгоритмом, полегшуючи чи забезпечуючи той чи інший процес.

---

[12] Далі - ЦКУ

[13] Далі - Закон

[14] Абз. 2 ст. 11: «За відсутності доказів іншого автором твору вважається особа, зазначена як автор на оригіналі або примірнику твору (презумпція авторства).

[15] П. 3. ст. 433 ЦКУ: «Авторське право не поширюється на ідеї, процеси, методи діяльності або математичні концепції як такі; п. 3 ст. 8 Закону: «Передбачена цим Законом правова охорона поширюється тільки на форму вираження твору і не поширюється на будь-які ідеї, теорії, принципи, методи, процедури, процеси, системи, способи, концепції, відкриття, навіть якщо вони виражені, описані, пояснені, проілюстровані у творі».

Однак, давайте будемо чесні з собою, якщо у вас як оцінювача немає спеціальних технічних навичок для того щоб відрізнити один набір символів від іншого, для вас написаний на папері (реальному або віртуальному) код буде не більше ніж хаотичним набором символів. Тим більше, що більшість програм, за оцінкою яких до вас можуть звернутись, ви не зможете встановити на свій комп'ютер. До речі при встановленні того чи іншого мобільного додатка ви встановлюєте лише його частину, зовсім невелику у порівнянні з серверною частиною програмного забезпечення. А деяке спеціалізоване програмне забезпечення, призначене, наприклад, для медичного устаткування або військового обладнання потребує наявності цих пристроїв для перевірки його працездатності.

Тому повернемось до не обов'язкової, проте можливої реєстрації авторського права (отримання авторського свідоцтва). В цілому така реєстрація ще більше убезпечує автора від посягань на його права, а оцінювача – від ризику недостатньо чіткої ідентифікації об'єкта. Тут можна сперечатись, пам'ятаючи безкінечність процесу оновлення програми з огляду на постійний розвиток технічних засобів та зростання обсягу даних і відповідно необхідність постійної оптимізації. І варто зауважити, що в такій ситуації слід зафіксувати на дату оцінки розмір коду ПЗ, його характеристики та набір функціональних модулів. Проте сам механізм реєстрації авторського права допомагає визначити набір характеристик програми, достатній для її ідентифікації.

Отже, згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 27.12.2001 № 1756 «Про державну реєстрацію авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір», окрім безпосередньо примірника твору та решти процедурних документів, до заявки на реєстрацію, що містить, між іншим, коротку анотацію до твору, необхідно додати настанову щодо використання програми (керівництво користувача). Ці умови регламентовано пунктами 6, 7 та 8 Постанови. Таким чином, навіть за відсутності наміру проводити державну реєстрацію авторського права, варто запросити анотацію та керівництво користувача програми для якомога більш повної ідентифікації об'єкта. Власне, без цих документів оцінювач не зможе сформулювати навіть більш-менш точний опис програми.

Варто додати, що, якщо об'єкт створено у співавторстві, додатковим документом має стати договір про співавторство, у якому визначено, в яких частинах розподіляються права співавторів на твір (пункт 12 Постанови № 1756). ЦКУ у пункті 3 статті 436 лише визначає, що відносини між співавторами можуть бути визначені договором. А у разі відсутності такого договору авторське право на твір здійснюється всіма співавторами спільно. Стаття 13 Закону при цьому вже чітко встановлює, що відносини між співавторами визначаються угодою, укладеною між ним, та дещо деталізує їх права на твір та його частини.

Постанова № 1756 регулює подання заявок як від фізичних, так і від юридичних осіб. При цьому підстави для виникнення авторського права у юридичної особи – майнового відповідно – мають бути більш деталізовані.

В цілому є три шляхи отримання об'єкта авторського права у власність юридичної особи. Всі вони мають бути належним чином оформлені документально. До речі, зразки авторських договорів, містяться на сторінках сайту Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» (Укрпатенту), яке наразі підвідомче Міністерству розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України[16]. [10] Всі договори про передачу права на використання творів, розглянуті в даній статті, мають укладатись в письмовій формі.

Перший і, мабуть, найпростіший спосіб – «придбання», що оформлюється договором про передання виключних майнових прав на твір. В цілому як у ЦКУ (ст. 1113), так і в

[16] Договори та деякі рекомендації щодо їх складання можна знайти за цим посиланням: «Зразки договорів у сфері авторського права і суміжних прав» http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=b0200e25-efe4-4e97-97d6-1311db749de3

Законі (п. 3. ст. 32) зазначається, що за договором одна сторона передає другій стороні частково або у повному складі ці права відповідно до закону та на визначених договором умовах. При чому в Кодексі деталізується, що «умови договору про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності, що погіршують становище творця відповідного об'єкта або його спадкоємців порівняно з становищем, передбаченим цим Кодексом та іншим законом, а також обмежують право творця на створення інших об'єктів, є нікчемними». Оскільки об’єкт авторського права не підлягає обов’язковій реєстрації, то і договір про передання виключних майнових прав на таких об’єкт не обов’язково реєструвати (п. 2. ст. 1114), проте можливо і можна сказати бажано.

Закон визначає, що «договір про передачу прав на використання творів вважається укладеним, якщо між сторонами досягнуто згоди щодо всіх істотних умов (строку дії договору, способу використання твору, території, на яку поширюється передаване право, розміру і порядку виплати авторської винагороди, а також інших умов, щодо яких за вимогою однієї із сторін повинно бути досягнено згоди)» (ч. 1 п. 2 ст. 33). Очевидно, що при передачі виключних майнових прав (відчуженні) умови щодо строку дії та території не є істотними, оскільки він укладається безстроково та не має територіальних обмежень. Можна сказати, що головним аспектом, якому слід надати особливу увагу, є предмет договору – чітке формулювання об’єкту, права на який передаються.

Другий спосіб отримання юридичною особою у власність об’єкта авторського права – створення за замовленням. За договором замовлення одна особа (творець, розробник) зобов’язується створити об’єкт відповідно вимог другої сторони (замовника) твір в установлений строк. Даний вид договору регулюється статтею 1112 ЦКУ[17] та пунктом 6 статті 33 Закону[18]. Можна припустити, що саме через формулювання цього пункту Закону нерідко виникають непорозуміння, або навіть зловживання, з боку замовників, які вже на етапі укладення договору вважають, що всі створені стороною-творцем твори автоматично потравляють у їх власність. Адже положення цього пункту вказує на те, що автор зобов’язується створити в майбутньому і передати твір замовнику. Щоб це положення не вводило вас в оману, варто згадати про пункт 3 цієї ж статті, в якому зазначається: «Предметом договору про передачу прав на використання твору не можуть бути права, яких не було на момент укладання договору». Тобто: не можна передати права, яких ще не існує на момент передачі. Так, деякі положення ЦКУ і Закону можуть збити з пантелику недосвідченого їх користувача, проте варто також запам’ятати, що будь-який договір щодо об’єктів права інтелектуальної власності апріорі має містити положення про використання цих об’єктів. Тому доводиться погодитись, що не можна автоматично передавати права на використання твору, який ще не створено. Відповідно підсумком створення об’єкту за замовленням має бути акт приймання-передачі твору (із переданням виключних майнових прав на нього). В іншому випадку твір не можна вважати переданим.

Більше того, положення статті 433 ЦКУ, окрім вказівки на те, що особисті немайнові права на твір, створені за замовленням, належать його творцеві (за встановленими законодавством виключеннями), «майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений за замовленням, належать творцеві цього об'єкта та замовникові спільно, якщо інше не встановлено договором» (п. 2).

Автор цієї статті неодноразово брав участь у дискусіях щодо питання верховенства положень Закону або ЦКУ. Проте і детальний аналіз положень обох нормативних актів, і висновки провідних юристів галузі, і судова практика вказують на те, що норми Кодексу все ж таки мають домінуюче значення. Закон «Про авторське право і суміжні права» є

[17] Договір про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності
[18] Авторський договір замовлення

спеціальним законом щодо правовідносин у даній сфері. Проте Кодекс було прийнято значно пізніше, і тому враховано деякі аспекти, не розкриті в спеціальному законі[19].

Оскільки мова йде про створення програмного забезпечення, важливо також детально прописати технічне завдання, яке може бути оформлене в якості додатка до договору замовлення. Це досить важливий момент не тільки для оцінювача, який має справу з об'єктом вже пост-фактум, а і для замовника, який зацікавлений отримати саме той об'єкт, який він замовляв розробнику. В технічному завданні, окрім основних функцій, варто описати всі передбачувані функціональні модулі і процеси.

Варто також зазначити, що нерідко у вітчизняній практиці договір замовлення «підміняють» договором про надання послуг, посилаючись на положення статті 628 ЦКУ, що дозволяє укладення змішаних договорів. Проте варто пам'ятати: у такому разі договір, що укладається, має містити істотні умови всіх договорів, які об'єднуються. Адже за визначенням предметом договору про надання послуг і відповідно результатом є надана послуга, а предметом договору про створення твору за замовленням і відповідно результатом є твір. Треба визнати, що нехтування цим фактом є істотним ризиком і може призвести до прикрих наслідків у довгому майбутньому житті об'єкта авторського права.

Отже, у випадку отримання прав на об'єкт за договором замовлення, окрім анотації та керівництва користувача, варто отримати комплект: безпосередньо договір (перевірити предмет і інші істотні умови), технічне завдання та акт приймання-передачі твору.

Третім способом набуття майнових авторських прав юридичною особою є створення, так би мовити, всередині компанії, або створення в рамках виконання особою службових обов'язків. В цілому сама концепція є близькою до створення за замовленням, і все ж таки має певні особливості.

Оскільки норми ЦКУ та Закону щодо належності майнових прав на службовий твір неузгоджені, так само виникають питання, яку норму застосовувати. За аналогією з описаною вище ситуацією, найбільш імовірно, що у спірній ситуації норму ЦКУ буде визнано домінуючою. Так, пункт 2 статті 429 вказує, що «майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать працівникові, який створив цей об'єкт, та юридичній або фізичній особі, де або у якої він працює, спільно, якщо інше не встановлено договором». Майже протилежну позицію висловлює пункт 2 статті 16 Закону: «виключне майнове право на службовий твір належить роботодавцю, якщо інше не передбачено трудовим договором (контрактом) та (або) цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем». Отже, слід бути уважними під час експертизи документів щодо програм, створених в рамках виконання службових обов'язків, і все ж таки знаходити письмові підтвердження розподілу майнових прав між сторонами. Нерідко зустрічаються випадки, коли в самому трудовому договорі містяться положення щодо майнових прав інтелектуальної власності. Також нерідко трудові договори укладаються в усній формі[20] на підставі заяви про прийняття на роботу та відповідного наказу, і працівник виконує обов'язки за посадою за штатним розписом згідно посадової інструкції. В такому випадку, якщо працівник (в нашому випадку – програміст) створив твір (програму), із ним додатково має бути підписаний договір про розподіл майнових прав на твір.

Однак, за будь-якої форми укладання трудового договору, якщо роботодавець доручає працівникові створити в рамках виконання службових обов'язків твір, він має зробити це шляхом видання службового завдання, що оформлюється відповідним наказом. По суті службове завдання має містити чіткі вимоги щодо бажаного результату. Підсумовується

[19]Закон «Про авторське право і суміжні права» № 3792-XII прийнято 23.12.1993, Цивільний кодекс України, № 435-IV, прийнято 16.01.2003.

[20]За виключенням деяких випадків трудове законодавство допускає усну форму трудового договору – ст. 24 Кодексу законів про працю України.

зв'язка документації зі створення твору в рамках службових обов'язків актом приймання-передачі службового твору.

Такий комплект вимагається через те, що трудовим договором передбачається систематичне виконання працівником обов'язків, визначених посадовою інструкцією. Не завжди в процесі трудової діяльності працівникові вдається створити власною працею об'єкт авторського права – оригінальний твір. Оскільки йдеться про програмне забезпечення, програміст може використовувати напрацювання, що вже має компанія, сторонні програмні коди, отримані, скажімо, в режимі Open Source, коли коди надаються безкоштовно на певних умовах. Це також варто враховувати. Тобто створення конкретного твору має бути визначено окремими документами. Варто визнати, що систематичне створення оригінальних програмних кодів потребує постійного контролю з боку підприємства над тим, щоб передання прав на твори своєчасно оформлювалось відповідними документами.

Зважаючи на зазначене, в комплекті документів програми як службового твору, окрім анотації та керівництва користувача, отримуємо: трудовий договір (із положеннями щодо розподілу майнових прав інтелектуальної власності) або наказ про прийняття на роботу, наказ-службове завдання та акт приймання-передачі твору. У випадку укладення трудового договору в усній формі додатково необхідно запросити договір про розподіл майнових прав на службовий твір.

Такою є загальна карта правовстановлюючих документів на програмне забезпечення. Звичайно, в кожному конкретному випадку ви побачите деякі нюанси та зорієнтуєтесь, як її можна бути відкоригувати.

Програмні продукти часто складаються з декількох частин – функціональних модулів, які можуть створюватись різними програмістами. В такому разі всі частини можуть бути окремо оформлені документально. Чим глибшою буде деталізація, і чим ретельніше підприємство ставитиметься до складання комплекту документів, тим менше в нього буде ризиків конфліктних ситуацій в майбутньому.

За відсутності повного комплекту документів або у випадку недоліків в них, перед проведенням оцінки, звичайно, краще рекомендувати юридичному відділу доробити, фіналізувати його.

Підведемо підсумки у формі таблиці.

Таблиця 1. Комплекти правовстановлюючих документів

Спосіб набуття прав на комп'ютерну програму	Перелік необхідних правовстановлюючих документів
Створення фізичною особою, яка виступає замовником оцінки	Анотація та керівництво користувача
	За наявності – Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір
	У випадку створення у співавторстві – Договір між співавторами твору
Придбання	Анотація та керівництво користувача
	Договір про передання (відчуження) майнових прав із додатками
	Акт приймання-передачі твору
	За наявності – Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір

Спосіб набуття прав на комп'ютерну програму	Перелік необхідних правовстановлюючих документів
Створення за замовленням	Анотація та керівництво користувача
	Договір про створення за замовленням і використання твору з додатками
	Технічне завдання
	Акт приймання-передачі-твору
	За наявності – Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір
Створення в рамках виконання службових обов'язків	Анотація та керівництво користувача
	Трудовий договір із визначенням порядку розподілу майнових прав на твір
	або наказ про прийняття на роботу
	Наказ – службове завдання
	Акт приймання-передачі службового твору
	В разі трудового договору в усній формі – додатково договір про розподіл майнових прав на службовий твір
	За наявності – Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір

Автор дає настільки глибоку деталізацію питань комплектності правовстановлюючих документів, наскільки, як він бачить із власної практики, буде достатньо для відстоювання своєї позиції при зауваженнях юристів замовника щодо запиту документації для проведення оцінки.

Варто зазначити, що, отримавши комплект правовстановлюючих документів, ви зможете дізнатись, перш за все, момент виникнення авторського права на програму, імена авторів, характеристики продукту.

Деякі труднощі можуть виникнути через сам спосіб створення програм. Існує два основних методи, які використовуються: Waterfall та Agile. Нерідко використовується поєднання цих двох методів, однак в загальному розумінні приWaterfall наявне заздалегідь визначене завдання, яке виконується програмістами, і результати у вигляді готового продукту передаються (замовнику). У випадку Agile створення програмного продукту виглядає як постійний процес, в який вносяться корегування, завдання видозмінюється в залежності від успішності або довершеності результату в процесі тестування, вдосконалюються окремі елементи і відповідно сам продукт. В такому разі дійсно складно визначити, коли створення продукту завершилось, проте можливо і необхідно.

Окремої уваги варте питання винагороди за створення програмного продукту. Це питання також часто є предметом дискусій. Проте автор цієї статті висловить думку, мабуть, більшості юристів, що спеціалізуються на праві інтелектуальної власності, і позицію, яка є виграшною для компанії. Пункт 3 статті 16 Закону вказує на те, що «за створення і використання службового твору автору належить авторська винагорода, розмір та порядок виплати якої встановлюються трудовим договором (контрактом) та (або) цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем». Можна сперечатись про те, що, начебто, заробітна плата і є платою автору за виключні майнові права на його твір.

Проте заробітна плата, вказана, до речі, у штатному розписі відповідно до посади, виплачується працівникові за виконання ним трудових обов'язків згідно посадової інструкції. Не тільки конкретній особі, а всім працівникам, що займають аналогічні посади. Ні більше, ні менше. І не всі працівники на даних посадах стають авторами оригінальних творів. Тож, очевидно, що авторська винагорода – окрема виплата за створення конкретного твору, разова або періодична (роялті, якщо майнові права утримуються підприємством та працівником спільно).

Більше того, частиною другою пункту 25 Постанови № 5 Пленуму Верховного суду України від 04.06.2010 «Про застосування судами норм законодавства у справах про захист авторського права і суміжних прав», зокрема, визначено, що «виплата працівникові заробітної плати не є тотожною виплаті йому авторської винагороди за створений твір у зв'язку з виконанням трудового договору, оскільки заробітна плата - це винагорода за виконану роботу залежно від певних умов, а авторська винагорода - це всі види винагород або компенсацій, що виплачуються авторам за використання їх творів, які охороняються в межах, встановлених авторським правом».

До речі, якщо передбачаються саме періодичні платежі, можна скористатись (принаймні для орієнтиру) положеннями Постанови Кабінету міністрів України № 72 від 18.01.2003 «Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав». Даний документ допоможе не схибити у розмірі виплат автору, встановивши величину меншу, ніж передбачено урядом. Щодо виплат за виключні права (при відчуженні), то тут справа складніша. На ринку ви не знайдете «стандартних» цін, і розмір такої винагороди доведеться визначати самостійно або з залученням спеціаліста, що є предметом окремої дискусії.

Як питання оплати за передання майнових прав впливає на беззаперечність їх передачі? Перш за все, мінімізує ризик конфліктів з автором в майбутньому. Решту відповідей варто шукати в самих правовстановлюючих документах в частині умов передання прав. Звичайно, якщо оцінювач отримує повний комплект із актом приймання-передачі, в якому зазначено, що винагороду автору виплачена, цього в принципі достатньо. Однак звернути увагу потенційного замовника на дане питання варто, як і постаратись все ж таки побачити документ, що підтверджує такі виплати.

І ще один момент, який потребує висвітлення, − саме визначення комп'ютерної програми згідно законодавства України. Згідно статті 1 Закону «комп'ютерна програма – набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній для зчитування комп'ютером, які приводять його у дію для досягнення певної мети або результату (це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну програму, виражені у вихідному або об'єктному кодах)».

В численній літературі зустрічаються також вже знайомі терміни «програмне забезпечення», «програмний продукт», які, на думку автора цієї статті, більш повно характеризують суть предмета нашої уваги.

У різних джерелах можна знайти наступні визначення даних термінів.

Програмне забезпечення (або англ. *software*) – сукупність програм систем обробки інформації і програмних документів, необхідних для експлуатації цих програм.

Програмний продукт (або англ. *software product*) – набір комп'ютерних програм, процедур і, можливо, пов'язаної з ними документації і даних.

Варто згадати, що термін «програмне забезпечення» часто зустрічається в нормативних документах України, зокрема у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності, втім, без розкриття його змісту.

Розширення цих понять внаслідок всебічного використання програмної продукції на пристроях всіх груп техніки та електроніки і призвело до виділення діяльності з програмування в окрему галузь, яка носить англійську назву Software, таким чином

«відокремлюючи» невідчутний, проте ключовий, елемент технічно складних механізмів, від так званої «твердої» оболонки, або «Hardware» − безпосередньо відчутних комплектуючих цих механізмів.

Можливо навіть було б непогано дещо уточнити це поняття в законодавстві. І все ж таки, на думку автора, деяка недосконалість визначення цього поняття в законодавстві не має надто сильно бентежити оцінювача, адже різноманітність продуктів даної галузі взагалі важко піддається класифікації та формалізації і однозначно розвивається набагато швидше, ніж ми встигаємо до них призвичаїтись.

У цій статті використані спільні напрацювання, отримані впродовж тривалого співробітництва з юристом-патентним повіреним Тетяною Юріївною Сарделлі та ринковим аналітиком Костянтином Миколайовичем Мещеряковим.

Список використовуваних джерел

1. Стаття «BEHIND THE HEADLINE - IT OUTSOURCING IN UKRAINE» електронного видання Британської асоціації Global Sourcing Association. 25.05.2019. Режим доступу до джерела: https://www.gsa-uk.com/knowledge-centre/blog/behind-the-headline-it-outsourcing-in-ukraine
2. Стаття «Україна – країна року з надання послуг аутсорсингу» електронного видання Європейської Бізнес Асоціації. 26.10.2017. Режим доступу до джерела: https://eba.com.ua/ukrayina-krayina-roku-z-nadannya-poslug-autsorsyngu/
3. Аналіз ринку інформаційних послуг, 01.08.2019, К. М. Мещеряков.
4. Стаття «IT-індустрія вийшла на 2 місце в українському експорті послуг – дослідження» електронного видання «Економічна правда». 30.10.2018. Режим доступу до джерела:https://www.epravda.com.ua/rus/news/2018/10/30/642128/
5. Стаття «Розвиток IT-галузі в Україні. Погляд збоку». Сергій Атамась, KRESTON GCG. 22.04.2019. Режим доступу до джерела:https://kreston-gcg.com/ua/development-of-the-it-industry-in-ukraine-a-side-view/
6. Аналітичні дані компанії RoyaltyStat, офіційний сайт: https://www.royaltystat.com/
7. Цивільний Кодекс України Книга IV Право інтелектуальної власності, Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15/paran2233#n2233
8. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 № 3792-XII. Режим доступу:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3792-12
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2001 № 1756 «Про державну реєстрацію авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір». Режим доступу: https://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1756-2001-%D0%BF
10. «Зразки договорів у сфері авторського права і суміжних прав»: http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=b0200e25-efe4-4e97-97d6-1311db749de3
11. Постанова Кабінету міністрів України № 72 від 18.01.2003 «Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав». Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/72-2003-%D0%BF
12. Постанова № 5 Пленуму Верховного суду України від 04.06.2010 «Про застосування судами норм законодавства у справах про захист авторського права і суміжних прав». Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005700-10/find?text=%E2%E8%ED%E0%E3%EE%F0%EE%E4%E0

ПРОГНОЗУВАННЯ ВАРТОСТІ АНТИКВАРНОЇ ХОЛОДНОЇ ЗБРОЇ ПОРІВНЯЛЬНИМ МЕТОДОМ

Володимир Індутний, Андрій Кравець, Юлія Вовк,
ТОВ «Агенція консалтингових послуг»

Анотація. Описано один з можливих методів прогнозування вартості холодної зброї на основі аналізу перманентного стану ринку та задокументованих параметрів як об'єкта оцінки.

Abstract. One of the possible methods of forecasting the value of a cold weapon is described on the basis of an analysis of certain parameters of the state of the market and documented parameters of the quality of the object of assessment.

Питання оцінки пам'яток культури нині є актуальним завдячуючи наявності потреб визначення так званої «прогнозованої вартості»[21] в судових справах про втрачене майно, законність переходу прав власності, визначення страхових сум, оцінки спадку, здійсненні операцій купівлі та продажу, застави, оренди або використання предметів, які мають велике соціокультурне значення, в банківських операціях. Зрозуміло, що в усіх пойменованих випадках виникає суттєва специфіка в формулюваннях оціночного завдання, яка обумовлена необхідністю враховувати різні види супровідної інформації, результати здійснення аналізу поточного стану ринку споріднених предметів та формулювання загального принципу оцінки[22]. Це пояснює причини появи значних відмінностей у прогнозованих показниках вартості, в роботах які здійснювалися у різний час та різними оцінювачами. Водночас, якщо звіт з оцінки укладено таким чином, що кожний висновок є несуперечливим результатом дослідження об'єктивно існуючих ознак пам'ятки та може бути перевіреним й підтвердженим незалежним експертом, оцінку слід вважати коректною та придатною для практичного використання.

Метою цієї статті є опис одного з можливих алгоритмів для обчислення прогнозної вартості антикварної та декоративної холодної зброї на основі результатів аналізу вартісних показників на споріднені предмети, що представлені на ринку України, а також на основі врахування особливостей функціонування відповідних аукціонів. В роботі також запропоновано оптимізований алгоритм для вирішення оціночного завдання з прогнозування вартості пам'яток культури при їх відкритому продажу на ринку України.

Аналіз стану українського ринку антикварної та декоративної холодної зброї здійснювався шляхом збору та обробки інформації про вартісні показники, що представлені на інтернет сайтах українських аукціонів, зокрема, аукціону «VIOLITE», де виставлено на продаж найбільшу кількість споріднених предметів. Для систематичного вивчення особливостей ринку та роботи аукціонів, укладалася таблиця вихідних даних, фрагмент якої подано нижче (таблиця 1).

Сортування предметів в порядку зростання показника їх перманентно зафіксованої вартості[23] здійснювалося з метою дослідження загальної тенденції зростання вартості взірців холодної зброї в процесі проведення торгів, а також вивчення особливостей зростання вартості в межах окремих проміжків часу.

---

[21] Індутний В.В. Оцінка пам'яток культури. Вид. Київського національного торговельно-економічного університету., 2015. 810 с.

[22] Індутний В.В., Мережко Н.В., Тоїчкін Д.В. Товарознавча характеристика антикварної холодної зброї на ринку України. Інститут історії України НАН України, національний музей історії України, Національний військово-історичний музей України, Наукові праці. «Історія давньої зброї» Дослідження 2016, Київ 2017, С. 323-337.

[23] Перманентно зафіксована вартість – вартість пам'ятки на момент укладання таблиці вихідних даних.

Таблиця 1

Фрагмент масиву вихідних даних про якісні та вартісні характеристики холодної зброї, представленої на ринку України

На момент укладання таблиці предмети, упорядковані за вартістю від найменшого показника до найбільшого, причому, частина їх (з першого по двадцять п'ятий) при початковій експозиції на аукціоні, оцінювалися на рівні однієї гривні

Номер за порядком	Короткий опис пам'ятки культури та джерело інформації	Вартість пам'ятки у гривнях на момент укладання таблиці	Фото предмета
1	Кортик ВВС ЗиК 1954 год	1	
2	Палаш польських крилатих гусар, кінець 17-го століття	1	
……..			
26	Ніж кований сталевий 40×13 65 г. ст 3 ріжуча кромка ш ×15 загартування приблизно 59 одиниць, рукоять морений дуб, кап клен, проставки пластик латунь монтаж всадний https://auction.violity.com/102228380-nozh-damask	41	
27	Складний ніж Німеччина. https://auction.violity.com/102231684-polovina-skladnogo-nozha-germaniya	55	
……..			
129	Генеральська шабля https://auction.violity.com	70000	
130	Фламберг. Німеччина https://auction.violity.com	200000	

Візуалізувати ці тенденції можна за допомогою графіка розподілу вартісних показників на взірці холодної зброї, що виставлені на інтернет сайтах станом на 05.11.2019 та сортовані в порядку від найменшого до найбільшого показника (рис. 1).

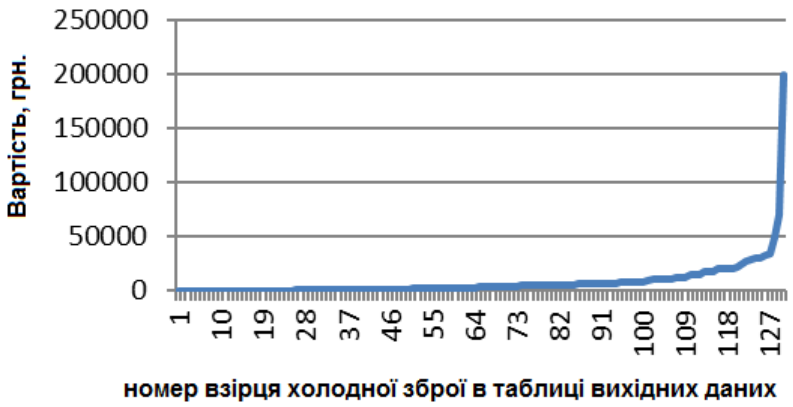


Рис 1. Діаграма розподілу показників вартості взірців холодної зброї (станом на 05.11.2019), що представлені на ринку України за даними інтернет аукціонів

Графік вказує на вкрай великі розбіжності в показниках вартості на взірці холодної зброї від початку їх експозиції на сайті аукціону до кінця терміну проведення торгів – спостережена тенденція описується експоненціальною функцією. Насамперед спостерігаємо такі особливості.

Перше. Не усі предмети виставлені на аукціон демонструють стрімке зростання показника пропонованої вартості. Частина їх залишається без уваги потенційних покупців незважаючи на мінімальну стартову вартість – 1 гривня. Як правило, це предмети, які не мають зв'язку з видатними історичними подіями, особистостями, тиражовані та погано збережені.

Друге. Якщо предмет привертає увагу потенційних покупців, його вартість впродовж дуже короткого терміну стрімко зростає до певного рівня, а надалі зростає досить повільно.

Третє. Існують предмети, стартова вартість яких є значно завищеною продавцями й, вірогідно, обумовленою сукупністю факторів емоційної природи[24].

Для дослідження особливостей представленого вище розподілу показників вартості, висунемо гіпотезу про те, що зміни перманентних показників вартості описуються основним законом товарознавства: «Чим більше позитивної інформації про товар, тим вища його якість й, відповідно, вартість». Отже, збільшення поточної вартості конкретного взірця холодної зброї в процесі торгів відбувається доти, доки не буде вичерпано увесь об'єм позитивної інформації про нього й він не займе відповідну позицію між спорідненим взірцем, який характеризується меншим об'ємом позитивної інформації та спорідненим взірцем який характеризується більшим об'ємом позитивної інформації.

Виходячи з формального визначення основного закону товарознавства[25], а саме: $\mathbf{C = \alpha\ 2^{i}}$; де: **C** – прогнозована вартість; **α** – база оцінки; **i** – кількість інформації у бітах, трансформуємо шкалу оцінки вартості на рисунку 1 у логарифмічний вигляд за основою 2 (рис. 2).

Отримана таким чином нова діаграма дозволяє візуалізувати, виділити та диференційовано вивчати наявні тенденції збільшення вартості холодної зброї в процесі проведення торгів.

[24] Деніел Гоулман Емоційний інтелект. Київ, «Vivat», переклад: Соломія-Любов Гумецька, 2018, 512 С.; https://www.litres.ru/static/trials/05/02/44/05024477.a4.pdf

[25] Індутний В.В. Оцінка пам'яток культури. Вид. Київського національного торговельно-економічного університету, 2015. 810 с.

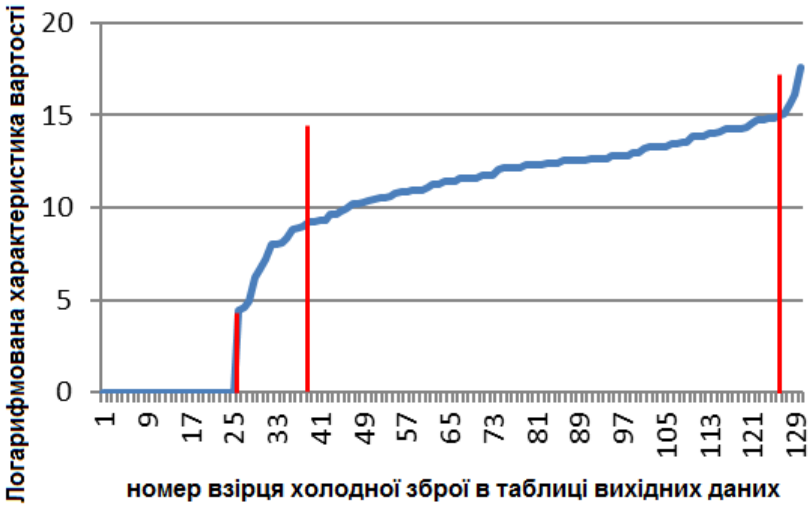


Рис. 2. Діаграма розподілу логарифмованих за основою «2» показників вартості взірців холодної зброї (станом на 05.11.2019), що представлені на ринку України за даними інтернет аукціонів

Вивчаючи діаграму на рисунку 2, можна виділити п’ять ділянок, що описуються різними тенденціями до зростання вартості.

Перша ділянка вартісних показників – від першої до 25 позиції (вісь абсцис) представлена предметами, які виставлені на продаж з мінімальною стартовою вартістю – 1 гривня. Ці предмети або щойно виставлені або ще не привернули увагу потенційних покупців.

Друга ділянка від 26 до 37 взірця, характеризується стрімким зростанням показника вартості впродовж незначного проміжку часу (1 – 2 дні) проведення торгів. Тенденція добре описується функцією насичення й обмежується вартісним показником, який є базою оцінки в подальших торгах. Важливо привернути увагу на те, що вартісні показники у цьому інтервалі вказують на:

Перше. Взірці холодної зброї, описані у цьому інтервалі, привертають значну увагу значну кількість потенційних покупців за своїми якісними характеристиками.

Друге. Вартісні показники, які зафіксовані у цьому інтервалі (від 1 до 450 гривень) є від початку необґрунтовано низькими, відтак, якщо взірець холодної зброї заслуговує уваги колекціонерів, його купівля за визначеними в пойменованому інтервалі вартісними показниками, дозволяє в подальшому швидко отримати суттєвий прибуток в результаті операції перепродажу, що, власне, й мотивує учасників аукціону.

Третя ділянка діаграми вказує на помірне зростання вартості у відповідності з сформульованим вище законом товарознавства, адже в логарифмічній шкалі за основою «2» ми спостерігаємо лінійний характер тенденції – її відповідність формальному виразу функції збільшення вартості у зв’язку із збільшенням об’єму корисної інформації про неї. Торги такими предметами відбуваються лише в колі знавців-колекціонерів, які керуються уявленнями про загальну цінність предметів, які є пам’ятками культури, та приймають до уваги те, що розкриття додаткової інформації або поява емоційного фактору може суттєво збільшити вартість та піднести на новий рівень якість власної колекції.

Остання ділянка, як ми вже вказували, візуалізує ситуацію з необґрунтовано високими показниками вартості, що можуть знайти пояснення лише у таких випадках: коли продавець приховує частину важливої інформації про пам’ятку; продавець не бажає продати предмет, а використовує аукціон лише для експозиції своєї власності; продавець сподівається на появу емоційного ефекту, який спонукає потенційних покупців погодитись на необґрунтовано високу ставку.

Описані вище інтервали розподілу вартісних показників ми можемо спостерігати на більшості антикварних предметів – нумізматичні пам'ятки, порцеляна, живопис та графіка, скульптура тощо. Відтак, при проведенні робіт у сфері професійної оціночної діяльності слід враховувати описані тенденції та особливості протікання торгів, а саме використовувати для прогнозування вартості інформацію лише про пам'ятки, які описані у третьому діапазоні розподілу вартісних показників де найменший показник вартості можна розглядати як обґрунтовану величину бази оцінки. Саме у цьому діапазоні досягається найбільший рівень аргументованості прогнозів.

Отже, при прогнозуванні вартості холодної зброї ми будемо використовувати показники ринкової вартості описані в таблиці вихідних даних у діапазоні від 450 до 30 000 гривень. Графік розподілу вартісних показників у зазначеному діапазоні показано на рисунку 3. Розглянемо цей інтервал вартісних показників більш детально.

Рис. 3. Діаграма розподілу показників вартості взірців холодної зброї з третього інтервалу (станом на 05.11.2019), що представлені на ринку України за даними інтернет аукціонів

Примітка: новий порядковий номер взірця холодної зброї відображено в новій таблиці вихідних даних з якої вилучено інформацію про вартісні показники з інших діапазонів.

Як вже було сказано, експоненціальна тенденція, що спостерігається, добре описується законом товарознавства й це дозволяє описати її теоретично на основі розрахунку відповідних параметрів апроксимуючої функції методом найменших квадратів К. Ф. Гаусса[26]. Теоретична функція, що описує відображену на рисунку 3 тенденцію має вигляд: $\mathbf{C = 2^{0,059x + 7,31}}$, де: **C** = прогнозована вартість; **X** – номер взірця на рисунку 3.

Якість апроксимації, яка визначена на основі показника кореляції К. Пірсона, становить – 0,99 одиниць, що вказує на високу достовірність прогнозованих теоретично показників. Співвідношення спостережених вартісних показників (ряд 1) до теоретично обчислених (ряд 2) показані на рисунку 4.

Детальне вивчення атрибутивної інформації, що описує якість взірців холодної зброї виставлених на торги, свідчить про можливість формулювання досить короткого переліку найбільш важливих критеріїв для оцінки їх якості (таблиця 2).

[26] Кассандров О.Н., Лебедев В.В. Обработка результатов наблюдений. – М.: Наука, 1970. 200 стр.

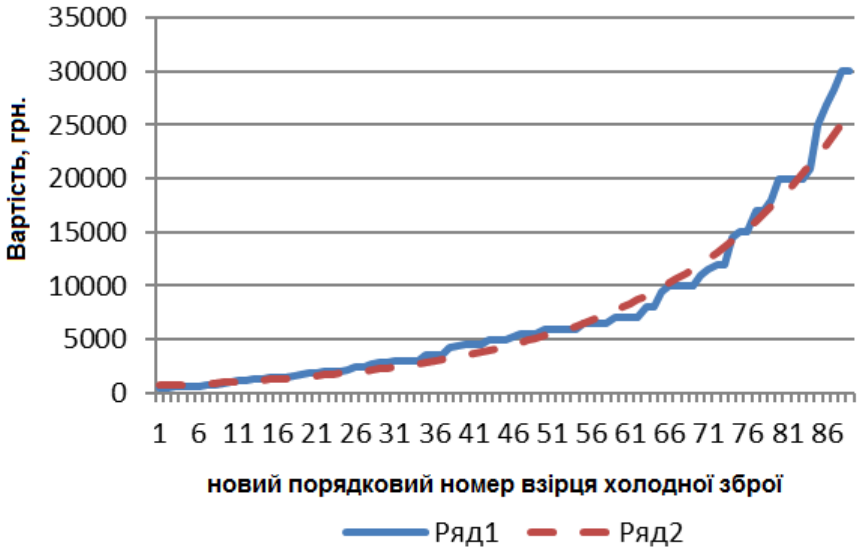


Рис. 4. Розподіл показників вартості взірців холодної зброї з третього інтервалу (ряд 1) та теоретично обчислених за методом найменших квадратичних відхилень К.Ф. Гауса показників вартості (ряд 2)

Серед них: вік пам'ятки, технічна досконалість, рівень художньої цінності, причетність до видатних історичних подій, тиражованість, цінність матеріалів використаних для створення, стан збереження. Окремі (дуже нечисельні) взірці холодної зброї мають додаткові якості обумовлені властивостями відношення та можуть бути оціненими за більш ємним загальним протоколом оцінки культурних цінностей[27].

Таблиця 2

Протокол (перелік основних критеріїв) для оцінки якості холодної зброї при виконанні операцій оцінювання

№ з/п	Назва оціночного критерію	Ранжування оціночного критерію і коефіцієнт «n^+» (підкреслити необхідне)	Ранжування контраверсійного оціночного критерію і зменшуючий коефіцієнт «n^-» (підкреслити необхідне)	Показник соціо-культурної цінності $N = n^+ \times n^-$
1	**Вік пам'ятки**	Невідомий (1) До 50 років (1) До 100 років (2) До 300 років (4) До 1000 років (8)	• Відомий або невідомий, але не передбачає використання Критерію (1) • Інформація потрібна, але підтверджується частково (0,5) • Інформація має визначальне значення, але невідома або не підтверджується (0,25)	2
2.	**Тиражованість пам'ятки**	Тиражована (типова) (1) Рідкісна (2) Унікальна (4)	• Відома або невідома, але не передбачає використання критерію (1) • Інформація потрібна, але підтверджується частково (0,5) • Інформація потрібна, але невідома або не підтверджується (0,25)	2

[27] Індутний В.В. Оцінка пам'яток культури. Вид. Київського національного торговельно-економічного університету, 2015. 810 с.

№ з/п	Назва оціночного критерію	Ранжування оціночного критерію і коефіцієнт «n^+» (підкреслити необхідне)	Ранжування контраверсійного оціночного критерію і зменшуючий коефіцієнт «n^-» (підкреслити необхідне)	Показник соціо-культурної цінності $N = n^+ \times n^-$
3.	**Причетність пам'ятки до культурних традицій**	Місцеві й родові традиції (1) Національні традиції (2) Світові традиції (4)	• Відома або невідома, але не передбачає використання критерію (1) • Інформація потрібна, але підтверджується частково (0,5) • Інформація потрібна, але невідома або не підтверджується (0,25)	1
4.	**Причетність пам'ятки до історичних подій**	Місцевого значення або непричетна (1) Національного значення (2) Світового значення (4)	• Відома або невідома, але не передбачає використання критерію (1) • Інформація потрібна, але підтверджується частково (0,5) • Інформація потрібна, але невідома або • не підтверджується (0,25)	4
5.	**Причетність пам'ятки до видатних мануфактур і шкіл**	Місцевого значення або непричетна (1) Національного значення (2) Світового значення (4)	• Відома або невідома, але не передбачає використання критерію (1) • Інформація потрібна, але підтверджується частково (0,5) • Інформація потрібна, але невідома або • не підтверджується (0,25)	2
6.	**Художня цінність пам'ятки**	Пересічна або не має художньої цінності (1) Висока (2) Найвища (4)	• Відома або невідома, але не передбачає використання критерію (1) • Інформація потрібна, але підтверджується частково (0,5) • Інформація потрібна, але невідома або не підтверджується (0,25)	1
7.	**Рівень технічної досконалості**	Пересічний (1) Високий (2) Найвищий (4)	• Недосконалий (0,5)	1
8.	**Наявність знаків і позначок**	Знаки і позначки присутні (2)	• Відомі або невідомі, але не передбачають використання критерію (1) • Інформація потрібна, але підтверджується частково або сумнівна (0,5) • Відсутні (0,25)	2
9.	**Стан збереження пам'ятки**	Без пошкоджень (1)	• Задовільний (0,5) • Незадовільний (0,25) • У фрагментах (0,125) • В одиничних фрагментах (0,0625)	0,5
• Загальний рівень соціокультурної цінності – добуток усіх показників соціокультурної цінності				32

Отже, для виконання оціночних робіт з взірцями холодної зброї за базу оцінки нині (станом на 05.11.2019 р.) слід приймати показник 450 гривень (за взірець) й в залежності від результату оцінки якості за протоколом поданим в таблиці 2, цю базу оцінки слід збільшувати пропорційно до показника соціокультурної цінності, що відповідає предмету оцінки.

Виходячи з результатів нашого дослідження стану ринку антикварної холодної зброї, а також особливостей її продажу на аукціонах, можна зробити висновок про можливість укладання таблиць індикаторних показників[28] для прогнозування їх вартості у відповідності до кількістю облікованої інформації (таблиця 3), що значно спрощує процедуру оцінки. Нагадаємо, що ці показники не є обов'язковими для здійснення операцій купівлі продажу або інших операцій з пам'ятками культури, вони лише показують логічно несуперечливий результат прогнозування вартості. Отже, використовуючи поданий вище протокол, експерт обліковує корисну інформацію й, користуючись таблицею 3, визначає рівень соціокультурного значення взірця антикварної холодної зброї, а також показник його прогнозованої вартості у відповідності з станом сучасного ринку.

В результаті проведеного аналізу ринку ми також отримуємо можливість створити колекцію з невеликої кількості еталонів холодної зброї, наприклад, багнетів. Для цього слід вибрати предмети, що вже продані та провести верифікацію відповідності їх якості, згідно з описаним вище протоколом до ціни, за якою вони були реалізованими. Ця процедура дозволить з'ясувати можливості використання еталонів для здійснення швидкої оцінки холодної зброї на основі візуального обстеження.

Слід також звернути увагу на деякі об'єктивно існуючі обмеження для процедур оцінки холодної зброї.

Таблиця 3

Номенклатурна класифікація якості та індикаторні показники вартості на взірці антикварної холодної зброї

	Рівень соціокультурного значення антикварної холодної зброї												
	Пам'ятки культури місцевого рівня визнання			Пам'ятки культури національного рівня визнання									
				Третього порядку		Другого порядку				Першого порядку*			
Показник соціокультурної цінності «N»	1	2	4	8	16	32	64	128	256	512	1028	2048	4096
Кількість інформації у бітах	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Прогнозована вартість у гривнях за штуку	450	900	1800	3600	7200	14400	28800	57600	115200	230400	460800	921600	1843200

Примітка: Прогнозована вартість холодної зброї з більш високими показниками соціокультурної цінності «N» розраховується згідно загальною класифікацією пам'яток культури[29]. Червоним показані екстраполятивні показники на дуже цінні види холодної зброї, які нині ще не представлені на вітчизняному інтернет-ринку (інтернет аукціони).

[28] Індикаторними ми називаємо розрахункові показники, отримані в результаті дослідження стану ринку.
[29] Індутний В.В. Оцінка пам'яток культури. Вид. Київського національного торговельно-економічного університету., 2015. 810 с.

По-перше, цінні взірці холодної зброї, що мають велике значення як пам'ятки культури часто стають предметом копіювання, реставрації та реконструкції з фрагментів, що ставить перед оцінювачем питання визначення рівня автентичності об'єкта дослідження[30].

Друге. Ринок антикваріату є залежним від фінансових можливостей потенційних покупців, тому показник бази оцінки може дуже різко змінюватися впродовж кількох місяців й впливати на індекс ліквідності, що обов'язково повинен враховувати оцінювач приймаючи до уваги бажану швидкість продажу.

Третє, оцінювач, приймаючи до уваги специфіку завдання оцінки (страхування, збитки, продаж, застава тощо) може враховувати відмінні сукупності критеріїв оцінки, свідомо ігноруючи частину критеріїв описаних в протоколі вище або в загальному протоколі оцінки культурних цінностей. При цьому, оцінювач може застосувати новий й раніше не описаний критерій. Загальна вимога щодо аргументованості висновку буде дотриманою.

Пропонуємо розглянути як прикладу процедуру прогнозування вартості німецького кортика Люфтваффе[31] часів другої світової війни, виставленого 05.11.2019 р. на продаж з аукціону «VIOLITY» (рис. 5).

Облік супровідної інформації дозволяє укласти відповідний протокол оцінки (таблиця 1) та номенклатурно визначити якість предмета як «пам'ятку культури національного рівня значення другого порядку» (індекс соціокультурної цінності – 32). При цьому, ми приймали до уваги вік предмета, його рідкісність, причетність до подій світового рівня значення, рівень визнання мануфактури-виготовлювача, наявність автентичної символіки та задовільний стан збереження.

Відтак, прогнозна вартість цього взірця холодної зброї становитиме 14400 гривень (згідно таблиці 2). Власник предмета визначив вартість лоту на рівні 14500 гривень, що в цілому співпадає з прогнозованим нами показником. Водночас зазначимо, що стартова вартість (естімейт) для початку торгів була б доречною на рівні лише 450 гривень. У разі, якщо потенційні інвестори не виявлять бажання придбати цей предмет за ціною більшою прогнозованої вартості, може бути доречною рекомендація про його зняття з торгів. Отриманий показник прогнозованої вартості також цілком придатний для використання у якості страхової суми, суми застави або суми можливих збитків. Однак гарантована ліквідаційна вартість не перевищить показника стартової вартості – 450 гривень.

Рис. 5 Кортик Люфваффе

Рис. 6 Козацька шабля XVIII століття

Другий приклад. Одна з козацьких шабель XVIII століття з фондів Історичного музею імені Дмитра Яворницького в місті Дніпро[32] буде охарактеризованою у відповідності з

[30] Індутний В.В. Оцінка пам'яток культури. Вид. Київського національного торговельно-економічного університету., 2015. 810 с.
[31] https://auction.violity.com/102197801-kortik-lyuftvaffe

критеріями описаними в таблиці 1 таким чином: вік – 8 (більше 300 років); тиражованість – 2 (рідкісна); причетність до національних традицій – 2; причетність до видатних подій – 2 (козацький рух); причетність пам´ятки до видатних мануфактур і шкіл – 1 (для конкретної пам'ятки немає інформації); художня цінність пам´ятки – 1 (пересічна); рівень технічної досконалості – 2 (високий); наявність знаків і позначок – 1 (відсутні); стан збереження пам´ятки – 0,5 (задовільний).

Як додаткові критерії оцінки слід врахувати причетність цієї пам'ятки до колекції видатної людини – академіка Дмитра Яворницького, що згідно з загальним протоколом вдвічі збільшує прогнозований показник, а також слід ще вдвічі збільшити прогнозований показник вартості у зв'язку з причетністю до інших пам'яток національного рівня значення – 2 (колекція козацької зброї національного історичного музею, яка популяризована на національному рівні). Отже, сукупний індекс соціокультурної цінності становитиме – 256, що відповідає номенклатурному визначенню якості «пам'ятка культури національного рівня значення другого порядку, а також прогнозованому показнику вартості, який складає 115200 гривень.

Показник можна вважати добре обґрунтованим рівнем можливих фінансових збитків національної культури в результаті випадку втрати пам'ятки – страховою сумою. Звичайно, прогноз є коректним лише близько 6 місяців від часу його укладення якщо врахувати загальну динаміку змін вартісних показників на антикварному ринку України.

Висновки та рекомендації. Для здійснення операції прогнозування вартості холодної зброї, у тому числі тієї, яка має історико-культурне значення, необхідно:

Перше. Створити детальний опис предмета експертизи (виконати наукову атрибуцію) враховуючи та документуючи усі види доступної інформації про нього, провести дослідження рівня автентичності предмета та врахувати зміни внесені більш пізнім втручанням (реставрація та реконструкція).

Друге. Слід провести аналіз стану ринку споріднених предметів (предметів, які мають таку саме назву та призначення) за методикою описаною вище, а також актуалізувати протокол оцінки якості.

Третє. Номенклатурно визначити якість об'єкта експертизи з метою обґрунтування діапазону прогнозованих вартісних показників.

Четверте. Укласти повний звіт про оцінку, до якого додати усі наявні супровідні документи та таблиці вихідних даних.

[32] http://www.museum.dp.ua/object_2-5.html

TIME-MANAGEMENT ЯЗЫКОМ ДЕНЕГ И БИЗНЕСА

Виталий Гагауз,
директор департамента оценки и залоговых операций АБ «Пивденный»

Большинство современных людей уверены, что успех – это финансовое благополучие и для его достижения нужно обязательно чем-то жертвовать. Зачастую, в университетах и бизнес-школах основное внимание уделяется обучению того, как планировать свой бизнес или карьеру. Планированию же, анализу в других сферах человеческой деятельности, не связанных с карьерой, вовсе не уделяется внимания. Инвестиции своего времени – бизнес куда более рискованный и куда более сложный, чем финансовый, потому что в отличие от денег – время единственный невосполнимый ресурс. В итоге мы часто видим успешных, но на самом деле сильно уставших и не очень счастливых людей.

Выходом из этой ситуации является решение – искусство баланса своих интересов и грамотного инвестирования времени. Управление временем (тайм-менеджмент, time management, организация времени) – это технология организации времени и повышения эффективности его использования. В некотором роде это не столько набор техник, сколько стиль жизни и философия ценности времени в быстром потоке информации и постоянно меняющемся мире.

Тайм-менеджмент – это не просто планирование времени и расстановка приоритетов, это ещё и умение управлять собой в постоянно изменяющихся условиях, умение влиять на окружающих, предвидеть разные ситуации, гибко реагировать на происходящее и уверенно двигаться к результату.

Человеческий капитал – это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Инвестициями в него могут быть образование, накопление профессионального опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации и многое другое.

В своем анализе Г. Беккер [1] исходил из представлений о человеческом поведении как рациональном и целесообразном, применяя такие понятия, как редкость, цена, альтернативные издержки и т. п., к самым разнообразным аспектам человеческой жизни, включая и те, которые традиционно находились в ведении других социальных дисциплин.

Т. Питерс в своей книге «Проект: 50 верных способов превратить любое задание в грандиозный проект» [2] акцентирует внимание на важности того, что мы делаем и как мы это делаем, нашего отношения к своей работе. Однако другие сферы деятельности человека он не затрагивают. Р. Гандапас в книге «Полная Ж или жизнь как бизнес-проект» [3], более комплексно подходит к интересам человека и важности того, на что и как направляется время. При этом его материал носит обобщенный характер и не предлагает практических инструментов оценки эффективности и управления временем.

Таким образом остались не затронуты вопросы практической оценки и эффективности инвестирования времени, способах и методах планирования в различных областях человеческих интересов.

Я же рискну сделать первый шаг в этом направлении и дополнить эти работы адаптацией практических подходов из области оценки бизнеса и экономического анализа применяя их к понятиям тайм-менеджмента, управления временем (по аналогии денежных средств) во сферы жизни.

Так, по мнению Беккера, экономический подход дает целостную схему для понимания человеческого поведения, к выработке которой издавна и безуспешно стремились многие поколения ученых. Согласно его подсчетам, инвестиции в человеческий капитал в США приносят более высокую норму процента, чем инвестиции в ценные бумаги [1].

Двадцатилетний опыт управления людьми и процессами в банковской и консалтинговой сфере подсказал, что на междисциплинарном (а современные новации происходят на стыке различных наук, и это касается не только математики, физики, химии

и т.д.) стыке, языком денег ясно и понятно можно разложить основы тайм-менеджмента, как для финансистов, экономистов, консультантов, так и для, практически, всех людей, имеющих отношение к деньгам и с деньгами.

Что общего между подходами к оценке бизнеса и тайм-менеджментом? Инвестициями денег и инвестициями времени? Действительно ли время = деньги? Можно ли к тайм-менеджменту применять подходы и инструменты оценки бизнеса?

Каждый из нас, без всякого исключения – профессиональный инвестор. Каждый день, в течение всей нашей жизни, мы инвестируем самое дорогое, что у нас есть – время, чтобы получить на выходе прибыль и дивиденды в виде радости и удовольствия от жизни или не получить.

Набравшись желания, чувства юмора и самоиронии мы поэтапно начинаем через бизнес-инструменты выстраивать стратегии личной эффективности и баланса, а примеры показателей личной эффективности экстраполировать в свою работу. Мы убедимся, что оценка личной эффективности и оценка бизнеса – это об одном. Полученные знания возможно будет использовать не только в построении карьеры, но и в life. Двойной эффект на самом понятном символьном «языке денег» [4].

КЕЙС 1. АУДИТ БАЛАНСА. При оценке предприятия основными этапами и дефинициями являются: аудит баланса, основные средства, нематериальные активы, анализ кредиторки и расходов, издержки, инвестиции, токсичность, бюджет, прибыль, дивиденды.

Наша задача – проверить применимы ли данные экономические термины и подходы к тайм-менеджменту. А если применимы, то как и в каком контексте.

Любого человека можно рассматривать с позиции предприятия и работающего бизнеса, который генерирует определенный уровень дохода. Первое анализируем свой баланс, состоящий из двух разделов, тщательно изучаем активы и пассивы.

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА применительно к человеку – руки, ноги, обоняние, слух, чувства, голос, зрение, а, главное, – голова (интеллектуальные способности). Да ими врозь или оптом можно зарабатывать. Общий набор у всех одинаков, а функциональность и эффективность использования может существенно разниться. Для тех кому кажется, что ему чего-то не хватает для развития и счастья существует уникальный пример – Ник Вучич.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ – к ним можно отнести все наши аттестаты, дипломы, сертификаты, научные степени, авторские свидетельства и т.д. Задаем себе вопрос: «Насколько они востребованы, приносят ли они доход, монетизируются ли они, какая от них польза?» У каждого человека де-факто свой БАЛАНС активного и пассивного времени. Кто-то работает 8 часов в день и 2 тренировки в спортзале в неделю, а кто-то 7 часов и смотрит сериалы по 2 часа в день, или пиво после работы. Де-юре у всех по 24 часа в сутках, де-факто – по жизни результаты разные. На этом этапе важно и нужно провести АУДИТ своего ВРЕМЕНИ, разложив все по полочкам. Время измеряется не только количественными, но и качественными характеристиками.

Например, АКТИВное и ПАССИВное, монетизируемое время (оплачиваемое, приносящее доход) и время relax, токсичное время, «время «пролетело» и время «тянулось» и т.д. Так, кстати, хорошая новость – почти 30% из 365 дней года – это отпуск, выходные, праздники. Аудит своего времени и усилий рекомендуется проводить раз в неделю, раз в месяц, раз в квартал и конечно по итогам года.

КЕЙС 2. КРЕДИТОРКА. В процессе аудита проверяем свою кредиторку. В основном мы кредитуемся у сна, здоровья, семьи и хобби. Стоимость такого кредита очень высокая. Например, хронические недосыпания приводят полноте, расстройствам психики и т.д. Постоянное игнорирование потребностей тела в физической нагрузке влекут снижение жизненного тонуса, ухудшение самочувствия и, опять же, ожирение. Регулярная занятость взрослых работой, телевизором, соцсетями в ущерб вниманию детям, в дальнейшем

оборачиваются существенными издержками нервов, денег связанными с «оплатой обучения», штрафов, и нервными потрясениями.

Таким образом, понятно, что плата за хроническую закредитованность – это прогнозируемая кабала в будущем, издержки времени, сил и энергии на решение возникающих проблем с детьми, близкими и здоровьем. Постоянные и необоснованные издержки приводят к убыткам в виде болезней, конфликтов, неудовлетворенности отношениями, а то и к банкротству в виде разводов, разрывов и т.д.

В банковской практике кредитования считается нормальными и легко обслуживаемыми кредиты в размере 30% от оборота (в нашем случае от своего времени не занятого работой и сном). Поэтому, прежде, чем кредитоваться, нужно хорошо продумать цель кредита и его окупаемость.

Молодые, амбициозные, необремененные семьей люди для запуска себя, как STARTUP, т.е. своей карьеры могут себе позволить ограниченный во времени, с понятным бизнес-планом целевой кредит, чаще всего у здоровья или отношений. Главное вовремя его закрыть, без просрочки. Иначе текущие выгоды обернуться убытками в дальнейшем. Стратегия «Первую половину жизни тратим здоровье, чтобы заработать деньги. А вторую половину жизни тратить деньги, чтобы восстановить здоровье» – далеко не самая эффективная. Желаю всем заемщикам стать инвесторами.

КЕЙС 3. ИНВЕСТИЦИИ. Мы ежедневно инвестируем свое время. Зачастую это происходит на автопилоте, по инерции, как сложилось. Важно помнить, что через свое внимание мы распределяем энергию и время, а они у человека ограничены.

Итак, в основном инвестируем в работу, детей и методом остатка в себя. А ведь можно к каждой сфере жизни отнестись как к инвестиционному проекту. Определить цель инвестиций, их размер, срок, очередность. Понять на старте, чего хочется на финише и, что не менее важно, в процессе. Финансирование производится не только деньгами, чаще вниманием и временем. Ряд ключевых инвестиций с точки зрения денежных затрат бесплатен. Внимание и забота к близким, к окружающей среде вполне возможна и без денег, а отдачу дает на порядок выше и цениться на намного дороже. Далее взвешенно распределить ресурс и усилия. Выделить приоритетные направления инвестиций. Пример, который совсем не пример. Купить дорогой годовой абонемент в фитнес клуб. А потом как в анекдоте. Планировала к лету скинуть 3 кг, осталось – 5.

КЕЙС 4. ТОКСИЧНЫЕ НВЕСТИЦИИ. Это такие инвестиции времени и денег в то, что нам кажется важным и нужным, а на самом деле просто прожигает и обесценивает столь драгоценный ресурс. Например, психологи, сотрудники HR, да и многие, давно заметили повальное зависание в соцсетях, мессенджерах, в виртуальной реальности. Телесериалы, ТВ новости, сплетни и бытовая болтовня сюда же. Опять же, у каждого, свои ловушки прокрастинации.

Итак, важно выявить свои токсичные инвестиции, а более точная формулировка – расходы, бесполезные траты времени, денег и энергии. Определив неэффективные затраты, перенаправив свое внимание, мы по сути находим новый ресурс как для дополнительного заработка, так и для других важных сфер жизни.

КЕЙС 5. СВОДИМ БЮДЖЕТ. Проведя аудит времени, проанализировав каждую статью кредиторки и затрат, определив приоритетные направления инвестирования по сферам, можно приступать к сведению бюджета. Бюджет времени – это тот ограниченный ресурс, которым вы в состоянии распорядиться. Но уже на новых принципах понимания: приоритетности, сбалансированности, понимаемой эффективности. Наличие бизнес-планов по направлениям, со сроками, размерами и формами инвестиций, ожидаемой прибылью – обязателен. Бюджет измеряется не только количеством денег (порой денег вообще не нужно), но временем, фокусом внимания и энергией, которые вы готовы направить на

соответствующие сферы и проекты. Здесь важно учитывать всю ту специфику тайм-менеджмента, которая озвучена в предыдущих постах.

КЕЙС 6. ПРИБЫЛЬ. При подготовке инвестпроекта, мы планируем некий положительный эффект. Если речь об экономике, то это прибыль, выраженная в деньгах. Если это life-проект, то так же, как и в бизнесе, прибыль, должна быть выражена измеримым показателем. Как говорят гуру менеджмента: «Управлять можно тем, что измеримо». Действительно, человеческий ум может оперировать понятными ему символами, знаками и показателями. Иначе выйдет как в старом анекдоте. Пьяный пассажир на вопрос таксиста, куда его везти, ответил: «А тебя волнует!?!». Нет адреса, нет маршрута, нет четкой измеримой цели, нет курса – нет результата. Итак, чем можно измерить прибыль, если не деньгами? Вариантов, на самом деле много. Можно измерить: теплыми часами с близкими, килограммами веса, сантиметрами талии, бицепса, километрами расстояний марафона, получением диплома (сертификата, свидетельства) или новой должностью, замером времени на дистанцию, общим тонусом, количеством повторов упражнения, количеством дней «чаще в позитиве», раньше 3 теперь 5 (тренировок в неделю), количеством стран и дней за границей, покоренной высотой и т.д. Что можно добавить? Ваши варианты …

Как и в крупных компаниях, учет целей, ресурсов, усилий по их достижению, и что не менее важно фиксации результатов, прибыли и дивидендов рекомендуется вести регулярно. Например, такой амбарной книгой, бизнес-планом или отчетностью могут стать ежедневники. Их уже великое множество, можно подобрать себе по вкусу.

КЕЙС 7. ДИВИДЕНДЫ. Если вы приняли предложенную систему тайм-менеджмента, апробировали и адаптировали ее основные принципы в основные сферы своей жизни, то неумолимо наступят следующие последствия: (1) долговая нагрузка перед своим здоровьем и семьей, кредитование у них под очень высокие проценты должны существенно снизиться; (2) расходование внимания, времени и энергии превратиться в целевое инвестирование; (3) рентабельность ваших инвестиций увеличиться; (4) хорошо продуманные бизнес-планы и инвестиционные проекты, не только развивают и расширяют, но их реализация приносит массу удовольствия; (5) ежемесячный личный баланс будет сводиться с существенным профицитом в эмоциональном и финансовом плане; (6) итоги ежеквартального и годового аудита будут только радовать.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ. Языком денег и бизнеса ясно и понятно можно разложить основы тайм-менеджмента как для финансистов, экономистов, консультантов, так и для, практически, всех людей, имеющих отношение к деньгам и с деньгами.

Применение экономической терминологии, дефиниций оценки бизнеса доступно, эффективно и применимо к сфере тайм-менеджмента. Время дороже денег. Грамотное инвестирование времени дает самые высокие дивиденды. Любая сфера жизни – это инвестиционный проект. Прибыль и дивиденды могут исчисляться не только деньгами, но зачастую совсем не деньгами.

Дальнейшего развития заслуживает адаптация подходов оценки бизнеса к оценке человека как бренда или действующего бизнеса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Питерс Т. Проект: 50 верных способов превратить любое задание в грандиозный проект. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2006.
3. Гандапас Р. Полная Ж: жизнь как бизнес-проект. М.: Изд-во «АСТ», 2018. – 256 с.
4. Гагауз В. Н. Тайм-менеджмент языком денег и бизнеса. Доклад на XXVI Международной научно-практической конференции (Одесса, 6-7 сентября 2019 г.).

ОСЕННЯЯ ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ГРУППЫ АССОЦИАЦИЙ ОЦЕНЩИКОВ: ОСНОВНЫЕ ИТОГИ

Алексей Амфитеатров,
председатель Украинского общества оценщиков

Очередная Генеральная Ассамблея Европейской Группы Ассоциаций Оценщиков (TEGoVA) прошла 11-12 октября 2019 года в столице Болгарии, г. София. Ее организатором и гостеприимным хозяином выступила Палата независимых оценщиков Болгарии (CIAB).

Рис. 1 Собор Александра Невского в Софии

Более 95 представителей 50 оценочных ассоциаций из 30 стран, включая Аргентину, Мексику и США, приняли участие в осенней Генеральной Ассамблее TEGoVA в Софии 12 октября 2019 года, а также приглашенные гости из ряда родственных международных организаций.

По уже сложившейся традиции первый рабочий день Ассамблеи был посвящен работе руководящих органов TEGoVA, включая совет директоров, совет по европейским стандартам оценки, комитет по признанию, комитет по методологии, квалификационный комитет.

Основная деятельность была связана с принятием окончательных текстов Европейских стандартов оценки (EVS 2020) и Европейских стандартов оценки бизнеса (1-е издание EBVS). После выступлений Майкла Рейнберга (председатель), Джереми Муди, Седрика Перриера и Ангелоса Симоса (члены совета по европейским стандартам оценки) и Даниэлы Илич (председатель комитета по европейским стандартам оценки бизнеса) оба стандарта были приняты Генеральной Ассамблеей. EBVS будет запущен на конференции в Варшаве 24 марта 2020 года и EVS 2020 в Брюсселе 15 мая 2020 года.

Рис.2 Отель Балкан в Софии – основное место проведения Генеральной Ассамблеи TEGoVA в октябре 2019 г.

Генеральной Ассамблее предшествовала 11 сентября 2019 года Европейская конференция по оценке под названием «Европейские и национальные стандарты, два столпа европейской оценки». Заседание проходило в Центральном военном клубе – это многофункциональное здание в центре Софии, строительство которого началось в 1895 году по планам чешского архитектора Антонина Колара в неоренесансному стиле. Здание было достроено болгарским архитектором Николо Лазаровым в 1907 году.

Рис.3 Центральный военный клуб

В конференции приняли участие более 200 местных и зарубежных оценщиков.

Открыла конференцию, как представитель страны на базе которой проводиться Генеральная Ассамблея, Президент Палаты независимых оценщиков Болгарии (CIAB) Светла Дерменджиева (Svetla Dermendzhieva).

С приветственным словом выступил председатель совета директоров TEGoVA Кршиштоф Гржезик (Krzysztof Grzesik).

Среди основных докладчиков были Майкл МакБрайен (советник TEGoVA), Майкл Рейнберг (председатель EVSB), Даниела Илич (председатель EBVSC). Джефферсон Шерман и Родман Шли (вице-президенты Института оценки, США), Георгий Хорозов (юридический советник CIAB) и Светла Дерменджиева (председатель CIAB), Пламен Данайлов (председатель совета управления CIAB), Антон Михайлов и Весел Пендичев (члены методологического и квалификационного совета CAIB).

Рабочую часть конференции, с великолепным докладом на тему «Национальные стандарты удовлетворяют локальные потребности, Европейские стандарты адресуют большие вызовы нашего времени», начал советник TEGoVA Майкл МакБрейн (Michael MacBrien). Доклад раскрывал вопросы гармонизации национальных законодательств стран участниц TEGoVA с Европейскими стандартами оценки.

Не менее интересный и содержательный доклад сделал Майкл П. Рейнберг (Michael Reinberg) «Европейские стандарты – желание усовершенствования для оценщиков, простоты и прозрачности для клиентов». Майкл П. Рейнберг является управляющим партнером «Reinberg & Partner Immobilienberatung GmbH» (основной бизнес: консалтинг, разработка проектов, оценка). Он является присяжным и сертифицированным судьей, экспертом по вопросам недвижимости и работает в Управлении экономической и государственной прокуратуры по борьбе с коррупцией.

Направленным на совершенствование методологической базы и поясняющим докладом, стал доклад Даниэлы Илич (Danijela Ilic) «Европейские стандарты оценки бизнесу – основы новых карьерных возможностей для оценщиков недвижимости». Даниэла Илич (FRICS, REV) в настоящее время является членом правления TEGoVA, членом комитета по признанию TEGoVA и комитета по европейской практике и методологии, а также председателем комитета по европейским стандартам оценки бизнеса.

В своем докладе, Даниэла Илич осветила процесс создания и работы рабочей группы по разработке Европейских стандартов оценки бизнеса. Раскрыла основные принципы, которые положены в основу документа, который существенно поможет расширить рынок работы европейских оценщиков. Подчеркнула, что стандарты это «живой организм», который должен совершенствоваться и комитет по европейским стандартам оценки бизнеса всегда открыт для конструктивного диалога.

Общий итог конференции, подчеркнув ее высокий статус и представленные интересные материалы, подвела в своем завершающем выступлении президент Палаты независимых оценщиков Болгарии Светла Дерменджиева.

Оставшаяся часть первого рабочего дня Генеральной Ассамблеи TEGoVA, с 15 до 18 часов, была посвящена работе по подписанию лицензионных Соглашений о делегировании прав на сертификацию оценщиков ряду национальных организаций и заседаниям исполнительных органов, включая комитет по признанию, квалификационный комитет, комитет по методологии, комитет по европейским стандартам оценки бизнеса.

В заседании комитета по европейским стандартам оценки бизнеса приняли участи представители Украинского общества оценщиков (УТО) – Алексей Амфитеатров, FRICS, REV и Андрей Чиркин, MRICS, REV.

Необходимо отметить, что Украинского общества оценщиков приняло активное участие в подготовке проекта Европейских стандартов по оценке бизнеса. Еще 9 августа этого года в Брюсселе на заседании рабочей группы комитета по европейским стандартам

оценки бизнеса были рассмотрены предложения, подготовленные комитетом по стандартам оценки УТО при активном участии его председателя Артура Огаджаняна – члена УТО, REV, партнера Deloitte Touche Tohmatsu Limited in Ukraine. Около 80% процентов предложений, которые были подготовлены украинскими оценщиками, были приняты и внесены в проект Европейских стандартов по оценке бизнеса 2020.

Второй день Генеральной Ассамблеи - 12 сентября 2019 года - проходил в конференц-зале Sofia Hotel Balkan

Рис.4 Конференц-зал Sofia Hotel Balkan

Заседание было объявлено открытым в 9:30 под председательством Кшиштофа Гжезика (Krzysztof Grzesik, PFVA).

Председатель назначил Тьерри Делесалле (CSN) на должность Секретаря, а Калину Кавалджиеву (CIAB) на должность Смотрителя, соответственно.

Секретарь Ассамблеи провел проверку голосов представителей членов TEGoVA на заседании, и Ассамблея единогласно признала, что заседание имеет все полномочия в соответствии с Уставом TEGoVA и может быть открыто.

1. Проголосовали за утверждение протокола последней Генеральной Ассамблеи.

2. Были рассмотрены вопросы по утверждению Бюджета TEGoVA на 2020 год общеорганизационных вопросов деятельности Европейской Группы Национальных Оценочных Организаций TEGoVA.

Казначей, Жан-Франсуа Друэ (AFREXIM), сказал, что бюджет 2020 года, представленный Ассамблее, указывает на сохранение здоровых финансов. Он объявил, что в следующем году TEGoVA представит впечатляющий ряд новых инициатив и проектов: новый корпоративный имидж, новые инструменты маркетинга и коммуникации, публикацию книг EVS и EVBS. В результате бюджетный профицит не просматривается.

Доходы 2020 года составляют 885 000 евро, как и бюджет расходов.

Бюджет 2020 года и подписки стран-членов 2020 года были утверждены единогласно.

3. Правление рассмотрело положительные аудиторские заключения Комитета по признанию в отношении AVAG, IFEI и UGEB-ULEB и решило сохранить их статус

присуждающих органов с правом выдавать свидетельства о признании REV отдельным членам-оценщикам, а также рекомендовать Генеральной Ассамблее ратифицировать их.

Генеральная Ассамблея единогласно ратифицировала и одобрила аудиторские заключения Совета Ассоциации греческих оценщиков (AVAG), Французского института иммоблиции (IFEI) и Союза экспертов-брюссельцев (UGEB-ULEB) о продолжении выдачи ими сертификатов REV для индивидуальных оценщиков членов.

4. Новое издание Европейских стандартов по оценке 2020 (синяя книга)

Вместе с подготовкой Европейских стандартов по оценке бизнеса 2020, шла подготовка к новому изданию Европейских стандартов по оценке 2020 (синяя книга).

Эту будут две разные книги. Европейские стандарты по оценке бизнеса 2020 не войдут в Синюю книгу 2020, как один из разделов, а будут изданы отдельной книгой.

Ниже, я хочу привести пример дискуссии по новому изданию Европейских стандартов по оценке 2020 (синяя книга). Вы увидите, что вопросы, которые поднимают во время обсуждения, Оценщики, члены TEGoVA, очень близки оценщикам Украины.

Выписк из протокольной записи дискуссии:

«Был проведен обзор Европейских стандартов по оценке 2020 со стороны председателя EVSB Майкла Рейнберга (ARE) и презентация различных частей от заместителя председателя EVSB Джереми Муди (CAAV) и членов Сильвии Каппелли (ASSOVIB), Седрика Перриера (CNEI) и Ангелоса Симоса (AVAG).

После того как Председатель Кшиштоф Гжезик (Krzysztof Grzesik, PFVA) призвал провести голосование и начался процесс голосования, Адриано Калле Лукас (ACABAЛ) попытался выступить с новым аргументом.

Председатель отказался остановить голосование. В результате три делегата проголосовали против. Позже, после дальнейшего обсуждения, они стремились изменить свой голос, как воздержавшиеся, но это было юридически невозможно, поскольку голосование было завершено и голоса подсчитаны.

Адриано Лукас был обеспокоен следующим вопросом:

EVS 3.4.1 Определение – Квалифицированный оценщик, который отвечает за подготовку и надзор за оценками, несет ответственность за них, как указано в финансовой отчетности, и для других разрешенных целей, должен быть лицом с хорошей репутацией, которое может продемонстрировать: ...

Он возражал против отсутствия ссылки на оценочные компании. В этом его поддержали Иньиго Амиано Вергара (AEV) и Хосе Басаньес Агаррадо (ATASA).

Генеральная Ассамблея уполномочила EVSB принять окончательное решение по этому вопросу.

EVS 2020 был одобрен тремя голосами против.

После завершения обсуждений и голосования по EVS 2020, председатель Кшиштоф Гжезик (PFVA) обратился к проблеме, которая была поднята слишком поздно для надлежащего рассмотрения и обсуждения до окончательного оформления новой редакции EVS:

Часть 2, Методология оценки, раздел 6 Сравнительный метод:

6.2 В сравнительном методе рыночная стоимость оценивается путем анализа цен, полученных от продажи или сдачи в аренду объектов недвижимости, аналогичных предмету недвижимости, и корректировки значений единиц для учета различий между сопоставимыми свойствами и объектом недвижимости.

Вопрос заключался в том, как применить сравнительный метод на рынках, где или в случаях, когда информация о продажной цене недоступна!

Первый блок высказываний:

В пользу предоставления некоторой свободы для использования запрашиваемых цен (цен предложений) в некоторых обстоятельствах:

Константинос Паллис (AVAG) посчитал, что полное исключение запроса цен абсолютно нереально для оценщиков, работающих на рынках или в ситуациях, когда продажные цены недоступны. Синяя книга должна была служить руководством для оценщиков в этих ситуациях о том, как правильно использовать нетранзакционные рыночные данные.

Адриано Лукас сказал, что в Португалии данные о транзакциях регистрируются, но не являются публичными, что делает их нецелесообразными для оценки на основе транзакций. Роль квалифицированных оценщиков в таких ситуациях заключается в использовании их навыков и опыта для перевода запрашиваемых цен в оценку стоимости.

Адриан Васку (ANEVAR) сказал, что в Румынии основным источником рыночных данных являются запрашиваемые цены. EVS 2020 должен был иметь положение, позволяющее оценщикам выполнять качественную работу в своей рыночной реальности.

Сильвия Каппелли отметила, что в Италии оценщики не могут позволить себе легкий доступ к данным транзакций. Конечно, с запрашиваемыми ценами нужно обращаться осторожно, но цены сделок также могут быть опасными. Она предпочла бы ссылку EVS на «рыночные данные» для всего, что можно получить с помощью анализа и работы.

Бернхард Бишофф (BVS) сказал, что, по крайней мере, в некоторых частях Германии, например, в Берлине, доступны онлайновые данные о транзакциях с выставлением счетов, квадратных метров и т.д. Проблема заключается в шестимесячной задержке, поэтому ее необходимо компенсировать сопоставимыми данными, включая предложения, сделанные в последние недели, что само по себе является трудным делом, требующим усилий и заботы, потому что предложения не всегда публикуются. Квалифицированные оценщики должны использовать запрашиваемые цены, но пропустить их через фильтр своих знаний о рынке.

Филипп Гильерм (AFREXIM) подчеркнул, что банки требуют как сопоставимые продажи, так и запрашиваемые цены. Оценщики должны сочетать данные и рыночные настроения.

Джефферсон Шерман (AI) сказал, что оценщики Института оценки используют прейскурантные цены, но не исключительно. Институт оценки обучает оценщиков использовать лучшие доступные данные, и вы можете использовать только те инструменты, которые действительно доступны. Иногда запрашиваемые цены особенно актуальны, например, на горячих рынках

Второй блок высказываний:

Против предоставления некоторой свободы для использования запрашиваемых цен (цен предложений) в некоторых обстоятельствах:

Майкл Рейнберг сказал, что вопрос «публичной доступности» является ложным аргументом. Он с готовностью признал, что зачастую трудно получить доступ к общедоступным сопоставимым продажам, но при этом считает, что именно оценщик должен исследовать рынок и находить данные, которые не являются общедоступными; делиться сделками – там, где данные нелегко получить – это тому пример.

Он поставил под сомнение концепцию «непрозрачных рынков». Кто решает, что непрозрачно? Оценщик? Он считал, что использование *цен предложений* приводит к

одному из аспектов упадка профессии и движению на дно: оценщики, которые принимают низкую плату (работают за бесценок), могут тогда позволить себе лишь потратить короткое время на работу и одобрить запрашиваемые цены (цены предложений).

Как оценщик может знать все детали по активу, который предлагается к продаже, кроме основного условия запрашиваемой цены (цены предложения)?

Дэвид Макдоннелл (IPAV) признал, что Ирландия обладает роскошным регистром, но что, особенно в сельской местности, не легко определить соответствующие объекты, несмотря на адрес.

Он видит опасность в использовании запрашиваемых цен (цен предложений) на рекламных порталах, создаваемых ленивыми агентами по недвижимости, которые конкурируют с другими агентами, публикуя недостижимые запрашиваемые цены (цены предложений).

Он также опасается, что разрешение использовать запрашивать цены (цены предложений) побудит оценщиков работать за низкую комиссию и искать быстрые решения.

Патрик Дэвитт (IPAV) полагает, что использование запрашиваемых цен (цен предложений) поставит под угрозу все качество оценки, но признал, что оценщикам необходимо найти заменители, когда сопоставимые данные абсолютно недоступны.

Председатель сказал, что в качестве пути продвижения вперед TEGoVA может поручить уважаемому профессору Нику Френчу подготовить информационные материалы, которые могут быть опубликованы вскоре после выхода EVS 2020.

5. Первое издание Европейских стандартов оценки бизнеса.

После выступления Даниилы Илича (NAVS), председателя Европейского комитета по стандартам оценки бизнеса, Генеральная Ассамблея единогласно утвердила первое издание Европейских стандартов оценки бизнеса.

6. Новые участники:

Делегаты также проголосовали за принятие двух новых членов, а именно Генерального совета по технической архитектуре Испании (CGATE) и Федерации оценочных колледжей в Мексике (FECOVAL).

Пополнение состава членов TEGoVA довело их общую численность до 73 национальных организаций, которые представляют 36 стран Европейского, Американского и Азиатского континентов.

7. Утверждение времени и места проведения следующих Генеральных Ассамблей TEGoVA, в качестве которых одобрены:

Франсуа Иснар, управляющий директор TEGoVA, пригласил делегатов на весеннюю встречу TEGoVA в Брюсселе 14-16 мая 2020 года.

Таковы основные итоги работы прошедшей в деловой и доброжелательной атмосфере очередной Генеральной Ассамблеи Европейской Группы Ассоциаций Оценщиков в их кратком изложении.

Підписано до друку 20.12.2019
Формат 60х84/8. Ум. друк. арк. 9,56. Тираж 200 прим. Зам. 504
Державне підприємство
«Редакція інформаційного бюлетеня
«Офіційний вісник Президента України»
01014, м. Київ, вул. Петра Болбочана, 8, корпус 6
тел. / факс: 254-51-51
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
Видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 3862 від 18.02.2010