



Федеральные стандарты оценки – от формы к содержанию

Наталья Морина

Декабрь 2018

Мотивом написания этой статьи стало понимание необходимости предпринимать шаги по повышению уровня качества оценочных услуг. Звучит банально, но игнорировать факт стагнации в этой сфере уже невозможно. Сегодняшний уровень доверия к оценке и среднее качество услуг снизились до степени, когда мы рискуем потерять независимую оценку и профессию оценщика. И стандарты – первый и действенный инструмент установления правил поведения и критериев качества в профессиональной сфере, включая отношения с потребителями оценочных услуг. Федеральные стандарты оценки появились в 2007 году. И с тех пор, не меняясь существенно, преимущественно дополнялись новыми разделами. К стандартам привыкли, научились их применять и соответствовать им. Но акцент во внимании постепенно сместился с содержания на форму, букву. Дух и цели, которой эта форма служит, оказались отодвинуты на второй план. Общая концепция стандартизации оценки в Российской Федерации преследует цель унификации в соответствии с общепризнанной в мире практикой. Сближение российских и Международных стандартов оценки (IVS) может в этом помочь. Для ФСО обращение к опыту IVS важно и в решении прикладной задачи переложения фундаментальных знаний и идей в свод правил. В статье проводится анализ ФСО в сравнении с IVS 2017 в части мест, напрямую связанных с качеством оценочных услуг.

Зачем и о чем написаны ФСО

Чтобы ответить на этот вопрос надо вернуться к целеполаганию стандартов – установление и поддержание качества оценки. В «Концепции формирования системы стандартов», утвержденной Распоряжением Минэкономразвития в 2014 г. говорится о необходимости обеспечить большее доверие к деятельности оценщиков, международного признания отчетов об оценке, выполненных российскими оценщиками. Не этого ли хотят сами оценщики?

Та же идея заключена в IVS, цель которых заключается в повышении уверенности и доверия пользователей оценочных услуг путем установления ясной, последовательной и единообразной оценочной практики.

Все пункты двух стандартов являются детализацией основной идеи. Кажется очевидным, что соответствует стандартам та оценочная работа, в которой обеспечена высокая достоверность результатов, прозрачность и последовательность процедур, способствующая высокой степени удовлетворенности потребителей качеством услуг. И у нас должны быть только такие примеры отчетов. Однако это не так. Благая цель натолкнулась на реальность. И здесь есть вопросы к самим ФСО. Наиболее очевидные связаны с процессом оценки:

- отношение к информации;
- выбор подходов к оценке и его обоснование;
- место рыночной информации;
- значение допущений и ограничений оценки.

Отношение к информации – существенность и подтвержденность

Главное требование стандартов, которое вытекает из описанной выше цели, – отчет должен содержать информацию для ясного понимания процесса и результатов оценки. И в ФСО, и в IVS прослеживается мысль о формировании ясного и понятного отчета, с полным объективным описанием объекта и процесса исследования, существенных фактов, положения которого обоснованы, подтверждены, аргументированы.

ФСО конкретизируют, как именно обеспечить адекватное понимание пользователями отчета, – для этого необходимо привести в отчете существенную подтвержденную информацию. Каковы же пределы существенности информации и как следует информацию подтверждать?

«Целью развития системы стандартов в области оценочной деятельности является **повышение степени удовлетворенности потребителей качеством оценочных услуг** за счет **повышения достоверности и сопоставимости** результатов оценочной деятельности, а также **прозрачности и последовательности** оценочных процедур.» (Распоряжение Минэкономразвития от 16 июня 2014 г. N 132Р-УА «Об утверждении концепции формирования системы стандартов, правил и требований в сфере оценочной деятельности с учетом международных стандартов оценки»).

Существенность

В ФСО №3 «Требования к отчету об оценке» говорится, что существенная информация – важная *с точки зрения оценщика* для определения стоимости. Оценщику предложено решить, какую информацию *он считает* важной. Очевидно, что *действительно важная информация* и информация, которую оценщик *использует в оценке* – не одно и то же. Выбор зависит от оценщика, его объективности и профессиональности.

В результате мы имеем много примеров, когда *оценщик решает* поместить в отчет только информацию, непосредственно использованную в оценке (безусловно, *важную*) для определения стоимости. Другая информация, способная подтвердить и усилить вывод о стоимости или, напротив, посеять сомнения, не использованная оценщиком по той или иной причине, не приводится в отчете, формируя у читателя неполное представление об объекте оценки, рынке и прочих обстоятельствах. Так, опускаются сведения о компаниях в отрасли по причине отказа от сравнительного подхода и отсутствия сопоставимых аналогов, приводится краткая информация (в объеме объявлений на сайтах продаж) только о выбранных аналогах объекта недвижимости, представляющих часть рынка, без пояснений причин отказа от других (более дорогих или более дешевых) аналогов, в описании оцениваемой компании опускается состав ее материальных и нематериальных активов, суть бизнеса и способ получения дохода, типичные деловые операции, подменяя все это скупыми строками бухгалтерского баланса.

Имелось ли в виду в ФСО №3 такое выборочное отношение к информации – нужна только та информация, что подтверждает выводы оценщика? Конечно, нет. Ведь ФСО №3 развивает основную идею всех стандартов – укрепление доверия к оценке. А для этого в отчете должна быть *вся информация*, существенная для определения стоимости. Даже если в итоге напрямую она не используется в процессе оценки, причины отказа от ее использования, к слову, тоже требуют аргументов или попросту пояснений.

Тогда почему ФСО говорят о точке зрения оценщика? Это вполне объяснимо. Оценщик – это компетентный специалист, который ясно понимает, какие сведения важны для определения стоимости, проводит анализ и отбор достоверной информации. Никто лучше него не знает особенности объекта оценки и рынка.

Для того, чтобы привлечь внимание оценщика к вопросу *анализа* информации, ФСО №3 устанавливает – в отчете об оценке должен присутствовать анализ рынка объекта оценки,

«При составлении отчета об оценке оценщик должен придерживаться следующих принципов:

- в отчете должна быть изложена информация, существенная с точки зрения оценщика для определения стоимости объекта оценки;
- информация, приведенная в отчете об оценке, существенным образом влияющая на стоимость объекта оценки, должна быть подтверждена;
- содержание отчета об оценке **не должно вводить в заблуждение** заказчика оценки и иных заинтересованных лиц ..., а также **не должно допускать неоднозначного толкования** полученных результатов.» (ФСО №3, п.5)

«Существенно, чтобы отчет об оценке содержал **информацию, необходимую для адекватного понимания процесса оценки** или для ревьюирования оценки. Отчет должен **обеспечить заинтересованным пользователем ясное понимание** оценки.» (IVS 2017, п.10.1)

ценообразующих факторов, а также внешних факторов, влияющих на стоимость (ФСО №3, п.8а). Здесь стандарты помогают определить, какое множество данных следует изучить оценщику. Трудно предположить, что целью этого пункта является предоставление пользователю отчета пространных общедоступных сведений об экономике страны и общих показателях отрасли, которые не используются в определении стоимости объекта оценки. Тем не менее, на деле это трактуется чаще всего именно так, удовлетворяя форме требований ФСО и не привнося содержание в исследование и текст отчета.

Какая мысль приходит первой в голову, если мы обнаруживаем, что какая-то информация отсутствует в отчете, но является или может являться существенной для вывода о стоимости? Либо оценщик не поместил ее в отчет умышленно либо по незнанию. И то, и другое снижает доверие к выводам. Цели стандартов, таким образом, не достигаются.

Никакая детализация «существенной» информации, того, что должен содержать анализ рынка, описание объекта оценки и весь отчет об оценке не способна покрыть все возможные случаи. Любой конкретный перечень будет либо избыточен, либо недостаточен без побуждений к осмысленным действиям. Этот перечень также можно будет привести в отчете, потратив, вероятно, чуть больше времени. **Однако смысл стандартов не в том, чтобы поместить в отчет информацию согласно обязательному перечню, а в том, чтобы в отчете была вся важная в конкретном случае информация, способная потенциально влиять на стоимость конкретного объекта оценки.** Глубина раскрытия информации в отчете зависит от существенности и степени потенциального влияния на стоимость. Отказ от учета каких-либо сведений может вытекать из логики оценки, задания на оценку либо ограничений и допущений процесса оценки. Поддержанию ясности выводов поможет явное описание такого анализа в отчете об оценке.

Информация от заказчика оценки

Отдельного внимания заслуживает вопрос о достаточности и достоверности сведений от заказчика оценки. Можно ли признать надежной такую информацию? Повышает ли достоверность оценки справка от клиента в виде прогнозов объема продаж, оптимизации себестоимости?

Понятно, что покупателя бизнеса не удовлетворит подпись продавца как подтверждение стоимости объекта. Не усиливает она и доверие к оценке. Подобная форма не подтверждает адекватность информации для оценки, поэтому заверение ее заказчиком не следует считать надлежащим подтверждением. Настоящее подтверждение, о котором говорится в ФСО, должно быть *объективным* и достигается оно через проверку данных,

«Рассматривая достоверность и надежность имеющейся информации, оценщик должен **принимать во внимание, являются ли источники информации независимыми по отношению к объекту оценки или пользователю оценки.** ...Значимые материалы, предоставленные оценщику (например, руководством / владельцами), могут требовать анализа и/или подтверждения.

В тех случаях, когда достоверность предоставленной информации не может быть подтверждена, информация не должна использоваться.

Либо отчет не будет соответствовать IVS, и ссылаться на стандарты не допустимо.» (IVS 2017)

«Документы, предоставленные заказчиком (в том числе справки, таблицы, бухгалтерские балансы), должны быть подписаны уполномоченным на то лицом и заверены в установленном порядке, и к отчету прикладываются их копии.» (ФСО №3, п.12)

обращение к заслуживающим доверие независимым источникам.

IVS, например, предписывает оценщику отказаться от использования информации, достоверность которой тот не может проверить. Например, когда оценщик наблюдает в жизни другую реальность. В отличие от IVS действующие ФСО не содержат указаний на то, как относиться к информации заказчика. Их требования фактически означают разделение ответственности между оценщиком и заказчиком путем заверения последним предоставленных данных.

Тем не менее, при оценке рыночной стоимости важно исходить из постулата о максимальной объективности информации, только тогда будут объективны и выводы на ее основе. Поэтому информация заказчика требует разумного суждения о ее адекватности и применимости для оценки. Именно это соответствует духу ФСО.

Подтверждение информации

Надо признать, что одной из причин, останавливающих оценщиков от описания и применения обширной информации является невозможность «подтвердить» ее со ссылками, принт-скринами, подписанными документами. Попробуйте подтвердить вывод корректировки в сравнительном подходе, гораздо проще взять ее в готовом виде в сборнике чьих-то мнений, к слову, ничем не подтвержденных. К конкретному подтверждению в отчете всегда можно отнестись с недоверием, чем охотно пользуются проверяющие. Поэтому привычным делом стало помещать в отчет гигиенический минимум информации с принт-скринами, ссылками на статьи в открытых (любых) изданиях, ссылка на мнения третьих лиц (экспертов и не очень). Все, что угодно, только не анализ непосредственно рыночных данных оценщиком. Тут уже придаться не к чему. И кипит работа по копированию интернет страниц, раздуванию отчетов всевозможными копиями документов, без анализа адекватности этих данных. Заказчики привыкают и часто тоже ждут именно этого.

А ведь подтверждение информации имеет простую цель – для того, чтобы выводы были объективными и непредвзятыми, полной и достоверной должна быть используемая информация.

Выше мы уже задавались вопросом, подтверждает ли «справка» от заказчика достоверность данных? А как насчет силы подтверждения принт-скрином информации о цене продажи аналога, если он дороже доступных

В тексте отчета об оценке должны присутствовать **ссылки на источники информации либо копии материалов и распечаток, используемых в отчете...** (ФСО №3 п.11)

В случае, если в качестве информации... используется значение, определяемое экспертным мнением, в отчете об оценке должен быть проведен анализ данного значения на **соответствие рыночным данным** (при наличии рыночной информации). (ФСО №3, п. 13)

Процесс оценки требует, чтобы оценщик делал **беспристрастные суждения в отношении исходных данных и допущений**. Чтобы оценка была достоверной, важно, чтобы эти суждения были прозрачны, с минимальным влиянием любых субъективных факторов. Суждение, используемое в оценке, должно быть объективным, чтобы избежать предвзятости в анализе, мнениях и выводах. (IVS 2017)

Достаточные доказательства должны собираться с помощью таких средств, как инспекция, запрос, расчет и анализ для обеспечения правильной оценки. При определении необходимого объема доказательств, для подтверждения информации требуется профессиональное суждение, является ли она адекватной для целей оценки. (IVS 2017)

рыночных альтернатив?

Подтверждение не означает простого наличия ссылки на источник. Подтверждение – это действие, анализ оценщика, приводящий к выводу о том, что информация адекватна, надежна для использования в оценке, не ведет к искажению выводов. Об этом говорится в IVS, которые более сосредоточены на содержании и цели работы оценщика. ФСО, в свою очередь, содержат положения, предписывающие оценщику собирать такие доказательства, формировать мнение, в частности, в отношении информации от экспертов. И это более важно, чем поток других, более формальных требований о приложении к отчету копий материалов сети интернет и закрытых изданий и прочих.

Выбор подходов к оценке

Стандарты справедливо оставляют за оценщиком выбор подходов к оценке. Требование заключается в обосновании выбора подходов и объяснении расхождений их результатов (согласование).

ФСО по этому вопросу солидарны с IVS – не настаивают на применении нескольких подходов, но нацеливают оценщика на взвешиваемый выбор, цель которого – найти наиболее подходящий метод. Ни один из методов не применим во всех случаях – говорят нам IVS.

Наиболее подходящий для оценки – не значит всегда только один. Чем больше наблюдений – тем надежнее статистика, чем больше методов и подходов применяют к оценке – тем надежнее выводы. Есть много примеров, когда применимы все подходы. К сожалению, в неоправданно большом числе случаев на практике выбирается один подход. Так, распространена практика оценки бизнеса одним подходом – преимущественно доходным, «справочное» применение второго и третьего подходов.

Следует отметить, что, в отличие от ФСО, IVS содержит более *настойчивую* рекомендацию рассмотреть применимость более чем одного подхода, поскольку это усиливает надежность выводов. «Ни один подход или метод не применимы в любых обстоятельствах», другие подходы на равных основаниях, объективно, следует примерить к ситуации оценки конкретного актива.

Другая сторона явления – выбор подхода просто констатируется в отчете в разделе с названием «Выбор подхода к оценке». А ведь от того, что в отчете есть раздел под названием «Обоснование» или «Выбор» не следует автоматически само обоснование и мотивация выбора, необходимы аргументы.

«При выборе используемых при проведении оценки подходов **следует учитывать не только возможность применения каждого из подходов, но и цели и задачи оценки, предполагаемое использование результатов оценки, допущения, полноту и достоверность исходной информации.** На основе анализа указанных факторов обосновывается выбор подходов, используемых оценщиком.» (ФСО №1, п. 11)

«Целью выбора подходов и методов оценки является **найти наиболее подходящий метод для данных обстоятельств.** Ни один метод не подходит во всех возможных ситуациях.» (IVS 2017, 10.3)

«Оценщики **не обязаны использовать более одного метода для оценки актива,** особенно когда оценщик имеет высокую степень уверенности в точности и надежности одного метода... **Однако оценщикам следует рассмотреть использование нескольких подходов и методов....»** (IVS 2017, 10.4)

Выбор, как и обоснование, наиболее подходящего метода и подхода – это действие, анализ факторов за и против. Именно итоговые убедительные аргументы должны быть представлены в отчете, а не формальное выделение разделов и заголовки в виде цитат из ФСО.

Сравнительный подход

Неоспоримое преимущество среди всех подходов к оценке рыночной стоимости – у сравнительного подхода. Он опирается непосредственно на рыночные данные, не умозрительные построения, а прямые факты с рынка, что обеспечивает максимальную объективность. Вместе с тем применение сравнительного подхода ограничено доступными данными, впрочем, как и других подходов.

Главным критерием применимости сравнительного подхода в ФСО выступает доступность информации о ценах и характеристиках аналогов. И снова о качестве информации предстоит судить оценщику. Стандарты подсказывают правила выбора аналогов, но они остаются достаточно вместительными. Так, при оценке бизнеса это должны быть компании из одной отрасли, сходные по количественным и качественным параметрам – в такие критерии впишется как признание, так и отказ признать сопоставимыми один и тот же набор компаний.

В результате мы имеем много примеров отказа от сравнительного подхода по причине отсутствия аналогов. Десятки сделок с компаниями в той же отрасли, что и объект оценки, признаются оценщиком недостаточными для применения сравнительного подхода. Вместе с тем отсутствие информации о реальных сделках, низкая активность рынка не смущает при выборе сравнительного подхода к оценке низко ликвидных объектов недвижимости. Часто примеры сделок с акциями и долями бизнеса, котировок, которые оценщик не признал аналогами, остаются известными только ему и не попадают в отчет (к вопросу о существенности информации).

Заметим, что невозможно сделать вывод о применении или неприменении сравнительного подхода к оценке бизнеса без анализа положения компании в отрасли и среди конкурентов, фактов сделок и котировок акций компаний в отрасли, т.е. естественным образом в процессе оценки этот анализ идет до вывода о применении сравнительного подхода. Остается дело за малым – отразить результаты анализа в отчете. Отсутствие таких сведений в отчете говорит об одном – оценщик не делал подобный анализ, его вывод о неприменимости сравнительного подхода не обоснован.

«Сравнительный подход **рекомендуется применять, когда доступна достоверная и достаточная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов.**» (ФСО №1, п.13)

«Хотя ни один подход или метод не применимы в любых обстоятельствах, **информация о ценах с активного рынка обычно считается самым сильным подтверждением стоимости...** Информацию о ценах с неактивного рынка можно считать хорошим доказательством стоимости, но могут потребоваться субъективные корректировки.» (IVS, 10.8)

Доходный подход

Доходный подход сегодня – излюбленный подход к оценке бизнеса. Он дает колоссальное поле для творчества, по нотам раскрывает природу стоимости, кажется, что для него всегда найдутся данные. Но так ли это?

ФСО прямо указывают на информационную обеспеченность, как главный критерий применимости доходного подхода, причем информация должна быть такого качества, чтобы давать возможность прогнозировать будущие доходы. О доступности прогнозов доходов как необходимом условии применения доходного подхода говорят и IVS. При этом отмечается, что ретроспективным показателям не гарантируют надежных прогнозов. Исторические показатели предприятия, работавшего исключительно по заказам материнской компании или родственных компаний той же группы, окажутся почти бесполезными при оценке рыночной стоимости этого предприятия. При смене собственника и выходе на конкурентный рынок последуют изменения в характере деятельности, заказах, доходах и прибыли.

О степени доверия информации, предоставленной заказчиком оценки или собственником объекта, уже говорилось выше. Конечно, никто не знает лучше оцениваемый бизнес, чем руководство компании. От него оценщик получает подавляющую часть необходимых данных. Но информация заинтересованной стороны субъективна. Кроме того, идут помехи в виде синергетического эффекта, влияния на денежные потоки фигуры владельца компании и другие специфические обстоятельства, которые могут существенно исказить картину рыночного потенциала дохода. И оценщику следует в таких ситуациях проявлять бдительность.

В целом за доходным подходом нельзя признать исключительность. Ситуации, в которых доходный подход не приводит к надежным выводам о стоимости, не так уж редки: отсутствие истории работы на рынке, реорганизация предприятия, ведущие к неадекватности ретроспективных данных для построения прогнозов, потребность в модернизации и крупных инвестициях без возможности их надежной оценки, изначально неодолимый характер бизнеса.

В списке критериев значимости доходного подхода IVS приводит отсутствие или малочисленность аналогов для сравнительного анализа. Стандарт четко стоит на позиции предпочтительности более одного подхода и приоритете сравнительного, поэтому рекомендует расширять поле зрения, обращать внимание на свойства объекта оценки и задачи.

«Доходный подход рекомендуется применять, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы.» (ФСО №1, п. 16)

«Доходный подход следует применять и присваивать значительный вес при следующих обстоятельствах:
(а) **доходная способность актива является критическим элементом**, влияющим на стоимость с точки зрения участника и/или
(б) **разумные прогнозы объема и сроков будущего дохода объекта оценки доступны**, но есть мало, если таковые имеются, релевантных рыночных аналогов.» (IVS 40.2)

Оцениваем рыночную стоимость – применяем рыночные данные

Можно ли определить рыночную стоимость, не используя рыночных данных? Пожалуй, если не все, то многие дадут отрицательный ответ. Оценка *рыночной* стоимости возможна только с применением *рыночных* данных. Чем их больше, при условии надежности, тем ближе результат к объективной рыночной стоимости как наиболее вероятной цене отчуждения *на открытом рынке*.

Однако это напоминает ситуацию, когда согласиться не значит так и сделать. Картина, когда прогнозы доходного подхода построены на ретроспективных показателях, без проверки на соответствие рынку – далеко не редкость. Какая стоимость будет получена в результате применения только фактических исторических показателей предприятия – объема продаж, цен, уровня себестоимости (и рентабельности), оборотного капитала, капитальных вложений? Предположу, что во многих случаях рыночную, но далеко не во всех. Следует признать, что построение вульгарных моделей на основе только ретроспективных данных и общих макроэкономических тенденций в общем случае нельзя считать оценкой. Случаи, когда *при оценке рыночной стоимости компании доходным подходом прогноз выручки выполнен* путем инфлирования ретроспективных показателей, без анализа рыночных цен и связи их динамики с инфляцией, рыночных факторов продаж, рентабельности – относятся к ограниченной оценке и заслуживают оговорок в отчете в виде специфических ограничений и допущений.

Несмотря на то, что ФСО, в отличие от IVS, не содержат требований **максимально использовать рыночные данные во всех применяемых подходах к оценке, само определение рыночной стоимости не оставляет сомнений в их актуальности, на любом экономическом пространстве, в любой юрисдикции.**

«Оценщики должны **максимально использовать подходящую наблюдаемую рыночную информацию во всех трех подходах...**» (IVS 2017, 10.7)

«Даже в тех случаях, когда **рыночный (прим. – сравнительный) подход не применяется, использование рыночных данных следует максимизировать при применении других подходов** (например, рыночные оценочные показатели, такие как эффективная доходность и нормы прибыли).» (IVS, 20.4)

«...оценщики должны учитывать историческую финансовую отчетность в оценке. В той мере, в которой ожидается, что будущие результаты деятельности компании будут отклоняться в значительной степени от исторического опыта, оценщик должен **понять, почему исторические показатели не отражают будущих ожиданий бизнеса.**» (IVS 2017, 100.2)

Допущения и ограничения

Редкая оценка стоимости обходится без ситуации, требующей специфических оговорок – допущений и ограничений. Но также редко встречаются отчеты с продуманными и полными специфическими допущениями и ограничениями. Это не значит, что оценщики не делают предположений. Делают, только явным образом об этом не говорят, не акцентируют внимания. Оценивают имущественный комплекс в составе действующего предприятия без затрат на запуск, простоя на время выхода на рынки сбыта, не учитывают последствия судебного иска, не давая ясных пояснений. Конечно, подготовленный читатель отчета все такие места отметит и поймет (если в тексте все же приведена вся существенная информация), из каких допущений на самом деле исходил оценщик. А если читатель менее подготовленный? Такой отчет введет в заблуждение.

В некоторых случаях возникает вопрос о степени соответствия рынку сделанных предположений, имел ли право оценщик делать такие допущения, осведомлен ли заказчик с тем, что была выполнена ограниченная оценка.

Например, существенно допущение о том, что финансовые показатели, скорректированные менеджментом оцениваемой компании с учетом исключения некоторых звеньев производственной цепочки из выделяемого бизнеса, соответствуют рыночным. Типичное допущение о том, «что текущий уровень компетентности и эффективности управления будет сохраняться и в дальнейшем», и что «характер деятельности предприятия существенно не изменится в случае продажи, реорганизации, изменения или уменьшения доли участия владельцев», оторвано от реальности, когда речь идет о предприятии, обслуживающем потребности конкретной группы юридических и физических лиц.

IVS уделяют особое внимание важности допущений и ограничений. Этот раздел отчета – не простая формальность, а предупреждение, акцентирование внимания пользователя отчета на условиях, для которых определена рыночная стоимость объекта. Предпосылки и допущения могут очень существенно влиять на вывод о стоимости и даже на само существование положительной стоимости. Поэтому IVS не признает настолько серьезные

«Допущение - предположение, принимаемое как верное и касающееся фактов, условий или обстоятельств, связанных с объектом оценки или подходами к оценке, которые не требуют проверки оценщиком в процессе оценки.» (ФСО №1, п.9)

«Отчет об оценке выполняется в соответствии с заданием на оценку и содержит обоснованное профессиональное суждение оценщика относительно стоимости объекта оценки,...с **учетом допущений.**» (ФСО №3, п.4).

«Любые ограничения в осмотре объекта, ответов на запросы и/или анализе необходимо идентифицировать в процессе оценки. Если какая-либо информация недоступна, любые необходимые предположения, сделанные в процессе оценки, должны быть идентифицированы.

Все существенные предположения и особые предположения, которые сделаны в ходе оценки, должны быть идентифицированы.» (IVS 2017)

«Если ограничения исследования настолько значительны, что оценщик не может удовлетворительно определить надежность исходных данных и допущений, в задании на оценку не должно указываться, что оно выполнено в соответствии с требованиями IVS.» (IVS 2017.)

допущения и ограничения, что ставят под сомнение надежность выводов оценки. Такие допущения в процессе оценки не соответствуют стандартам IVS.

В российских стандартах такое требование отсутствует. ФСО №1 «Общие понятия оценки, приемы и требования к проведению оценки» устанавливает, что атрибутом задания на оценку являются допущения, на которых должна основываться оценка. Это является сигналом к тому, что допущения и ограничения должны быть «на берегу» согласованы с заказчиком оценки, тот участвует в формировании предпосылок оценки, отдавая себе отчет о пределах применения ее выводов.

Следует признать рекомендации IVS о том, что все ограничения и допущения, сделанные в процессе оценки, должны быть идентифицированы и описаны в отчете об оценке. Раздел «Допущения и ограничения» есть в каждом отчете об оценке. Его наполнение живым содержанием позволит пользователю составить наиболее ясное представление о процессе оценки и применимости ее результатов для своих целей.

Выводы

Федеральные стандарты оценки содержат основные рекомендации и требования, соответствующие международной теории и практике оценки, в основных положениях они согласованы с Международными стандартами оценки. Другое невозможно. Оба стандарта преследуют одну цель – повышение доверия пользователей оценочных услуг путем установления ясной, последовательной и единообразной оценочной практики. Конкретные формулировки стандартов следует читать и применять с учетом этой концепции.

И суть основных положений и требований проста:

- объективность информации, используемой в оценке, ее проверка, оценка надежности и применимости для целей оценки;
- приоритет рыночных данных;
- полнота исследования в процессе оценки, в том числе при выборе подходов, при тщательно продуманных и открыто сформулированных допущениях и ограничениях.

Основное содержание стандартов – описание критически важных пунктов, развилок в исследовании оценщика, чтобы помочь достичь цели, не сбившись с пути. В этой системе координат отчет об оценке – это иллюстрация результата исследования оценщика, средство донесения его до пользователя, а не сама его цель.

Несмотря на верный в целом информационный посыл, ФСО не обеспечивают движение к поставленной перед ними цели. Необходимо преодолеть это противоречие. Одним из способов решения этой задачи является активная дискуссия в профессиональном сообществе и среде потребителей, где и находят воплощение идеальные образы стандартов, авторитетное комментирование стандартов на начальном этапе и в итоге – максимальное сближение ФСО с Международными стандартами оценки.