

ПОНЯТИЕ СТОИМОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ОЦЕНКЕ

*Николай Трифонов, FRICS,
действительный член Международной инженерной академии,
почетный оценщик Республики Казахстан,
председатель Белорусского общества оценщиков, г. Минск*

Аннотация. Понятие стоимости лежит в основе экономической оценки. К прошлому веку сложилось представление о рыночной стоимости, как наиболее адекватной реалиям. В статье показано, что определение рыночной стоимости содержит уточнения (детализации), касающиеся объекта оценки, характера рынка объекта оценки, участников этого рынка, которые не могут быть существовать в реальных рынках. Желание приблизить деятельность оценщика к действительности породило другие виды стоимости, как меновые (рыночная в текущем использовании, справедливая, специальная, ипотечная), так и потребительные (инвестиционная, пользовательская). Отмечено, что особенно это оправдано по отношению к оценке объектов недвижимости и предприятий.

Abstract. The concept of value is the basis of economic valuation. By the last century, there was an idea of market value as the most adequate to realities. The article shows that the definition of market value contains clarifications (details) regarding the valuation subject, the nature of the market of the valuation subject, participants in this market, which cannot exist in real markets. The desire to bring the activities of the valuer closer to reality gave rise to other types of value, both values in exchange (market in current use, fair, special, mortgage ones), and values in use (investment, user ones). It is noted that this is especially justified in relation to the property and business valuation.

Ключевые слова: виды стоимости, меновые стоимости, наилучшее использование, оценочная деятельность, пользовательская стоимость, потребительные стоимости, рыночная стоимость,

Keywords: appraisal, highest and best use market value, property and business valuation, types of value, user value, values in exchange, values in use.

Введение

Настоящая статья, написанная по просьбе редакции журнала, представляет собой расширенный и доработанный вариант приглашенного доклада на Первом конгрессе оценщиков Казахстана [1].

Общепринято, и это отражено в стандартах оценки [2-5 и др.], что стоимость представляет собой расчетную денежную сумму. Это означает, что **величина стоимости не существует до того, как ее посчитает оценщик**. Иными словами, стоимость возникает в голове оценщика при ее расчете, и он в процессе этого расчета должен исследовать сторонние мнения (рынок), понять, что думают по поводу того, сколько стоит объект оценки, и подсчитать величину того или иного вида его стоимости на основе формальных критериев [6, с 19].

Понятие стоимости относится к числу основных экономических категорий. В процессе своего развития экономическая и оценочная наука выработала достаточно много видов стоимости. В частности, это связано с тем, что для разумного использования методического и расчетного аппарата оценщику нужно ясно представлять вид определяемой им стоимости. Вид определяемой стоимости должен соответствовать цели оценки и другим условиям задания на оценку [2, с. 22], данному заказчиком, «поскольку вид стоимости может оказывать влияние или диктовать оценщику выбор методов, исходных данных и допущений, а также влиять на окончательное заключение о стоимости». Различные виды стоимости одного и того же объекта оценки могут существенно отличаться по своей величине.

Хотя вид определяемой в процессе оценки стоимости должен соответствовать цели оценки, понятно, что не совсем правильно для каждой цели оценки изобретать свой вид стоимости (напр., для таможенных целей – «таможенная стоимость», и т. д.). Методология

науки требует, чтобы видов стоимости было меньше, чем целей оценки. Но, тем не менее, в настоящее время оценщики используют достаточно много различных видов стоимости.

Понятие стоимости является одним из основных экономических понятий, обсуждавшихся в течение всего развития экономической мысли. Считается, что пока не сложилось достаточно определенного понимания этого явления (подробнее см., напр., [7]).

Теория стоимости была заложена классической экономической школой. В работе Смита [8] стоимость рассматривалась как объективная реальность. Предполагалось, что предметы, поскольку существуют, имеют полезность. Натуральная цена предмета, как правило, отражает стоимость изготовления. По-видимому, впервые было указано на зависимость меновой стоимости от редкости (нехватки) предмета. Идеи Смита отразились на современном развитии затратного подхода к оценке. Позже Рикардо разработал теорию ренты, и его теория добавочных доходов легла в основу используемого в оценке метода капитализации дохода. Милль [9] определил взаимосвязь между имущественным правом и стоимостью, которую он называл «стоимостью капитала», и, наверное, впервые обосновал роль риска в определении стоимости имущественного права. Позднее, в трудах Маркса [10] классическая экономическая школа подверглась критике, а стоимость была объявлена непосредственным результатом труда. Так было сформулировано представление о первичных факторах производства (земля, труд, капитал), сумма затрат на которые и определяют стоимость продукта производства.

В определенном смысле альтернативой этим идеям выступили работы австрийской экономической школы [11], разработавшие, в том числе для объяснения природы стоимости, теорию предельной полезности [12]. В их работах были сформированы основы доходного подхода к оценке стоимости. Также, в противопоставление классической экономической теории утверждалось, что затраты не определяют стоимость, а напротив, сами определяются стоимостью. Из теории предельной полезности следует, что стоимость определяется субъективными ценностями завершенных потребительских товаров (то есть того, что в классической экономической школе именовалось продуктами производства). Таким образом, стоимости сырья и полуфабрикатов, составляющих элементы затрат для окончательной продукции, определяются стоимостью этой окончательной продукции [13]. Более подробно история развития понятия стоимости обсуждается в обзоре [14].

В основу настоящей статьи принята достаточно эклектическая сводка представлений о стоимости неоклассической экономической школы, восходящая к труду А. Маршалла [15], где были объединены классическая и австрийская экономические школы. Маршалл был первым ведущим экономистом, рассматривавшим методы определения стоимости, в частности, недвижимости, трансформировавшиеся в наше время в подходы и методы оценки. Его концепция наиболее распространена в оценочной практике, хотя и подвергается критике. По этому поводу см., напр., [16-17].

В соответствии с экономической традицией [14, 18] виды стоимости делятся на два класса: меновые стоимости и потребительные стоимости. Это обстоятельство отмечается и в оценочной деятельности (напр., [4]).

Меновая стоимость – это расчетная денежная сумма, на которую состоялся бы обмен объекта оценки на дату оценки. Видно, что этот класс видов стоимости (меновые стоимости) тесно связан с рынком и условиями обмена на нем. Эти стоимости определяют расчетный денежный эквивалент, который покупатель готов обменять на объект оценки. Стоимость является предполагаемой расчетной величиной, а не фактической или предопределенной заранее ценой продажи. При этом предполагается, что переход объекта оценки из рук в руки и заключение сделки происходят одновременно, без каких-нибудь изменений цены сделки. Детализация условий обмена объекта оценки на денежную сумму (так называемые квалификаторы) будет определять конкретный вид меновой стоимости. Величина стоимости относится к конкретной дате. В силу изменчивости рынка объекта

оценки, для другого времени стоимость может оказаться ошибочной или не соответствующей действительности.

Потребительная стоимость – это расчетная денежная сумма, которую заплатил бы потребитель полезности, связанной с объектом оценки, на дату оценки. Этот класс видов стоимости (потребительные стоимости), представляет собой стоимость, которую конкретный объект оценки имеет для конкретного пользователя и, вообще говоря, при конкретном использовании. Видно, что этот класс стоимостей связан с рынком в меньшей мере. Эти стоимости определяют расчетный денежный эквивалент, отражающий представление потребителя о ценности (полезности) объекта оценки, в том числе связанных с ним имущественных прав. Величина стоимости относится к конкретной дате. В силу изменчивости потребительских предпочтений и самого объекта оценки, для другого времени стоимость может оказаться ошибочной или не соответствующей действительности.

Рыночная стоимость: идеал оценки прошлого века

До настоящего времени наиболее часто оценщики во всем мире использовали для своих расчетов рыночную стоимость (по-английски *market value*). По крайней мере, так утверждается в исследовании [19], выполненном в конце прошлого века. Существует много эквивалентных определений рыночной стоимости, но наиболее общепринято определение, приведенное в Международных стандартах оценки (МСО), приведенное ниже.

Рыночная стоимость объекта оценки – это расчетная денежная сумма, на которую состоялся бы обмен объекта оценки на дату оценки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом в результате коммерческой сделки после проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомленной, расчетливо и без принуждения.

По сравнению с общим определением меновых стоимостей в определении рыночной стоимости явно уточнены детальные характеристики участников сделки обмена и самой сделки, а также, в неявном виде, характеристика рынка объекта оценки и, в конечном виде, самого объекта оценки. Общепринятые комментарии, последовательно рассматривающие это определение, отмечают нижеследующее.

«...*между заинтересованным продавцом и заинтересованным покупателем...*» Это – цена сделки, наилучшая, из разумно возможных, для продавца, и наиболее выгодная, из разумно возможных, для покупателя. При этом покупатель хочет купить, но его никто к этому не принуждает, и он вовсе не готов заплатить за объект покупки (оценки) любую цену. Он заплатит ровно столько, сколько ему выгодно. Вероятнее всего, заплатит среднерыночную цену, потому что в определении отмечено, что этот покупатель хорошо осведомлен. Точно также заинтересованный в продаже продавец не горит желанием продать во что бы то ни стало, и он не будет продавать по бросовой цене или настаивать на цене, которая не считается разумной на рынке на дату продажи. Обе стороны сделки расчетливы, то есть понимают свою выгоду и стремятся ее получить. Добровольность продавца или покупателя предполагает, что ничто не понуждает их к совершению сделки, в противном случае определяемая стоимость не будет рыночной.

«...*в результате коммерческой сделки...*» Считается, что эта сделка типична для рынка объекта оценки. Это, в частности, означает, что между сторонами, вовлеченными в сделку, нет кредитования, финансовые условия сделки стандартны для рынка объекта оценки. Если у сторон сделки есть особые отношения, например, это – дочерняя и материнская компании, домовладелец и квартиросъемщик, то возможно, между ними есть специальная заинтересованность, и сделка между ними, возможно, имеет нерыночный характер, может иметь завышенную или заниженную цену. Поэтому при нахождении рыночной стоимости оценщик проверяет, не включают ли собранные им данные сделок между родственниками, дочерней и материнской компаниями, использование льготных кредитов и т.п. В частности,

при расчете рыночной стоимости оценщик не должен учитывать цены, завышенные или заниженные в силу особых условий или обстоятельств сделки, таких как нетипичная для данного рынка форма финансирования, продажа с получением объекта обратно в аренду, специальные компенсации или уступки, предоставляемые какой-либо из сторон данной сделки. Предполагается, что сделка по рыночной стоимости должна совершаться между сторонами, не связанными между собой какими-либо отношениями, кроме данной сделки, и каждая из сторон действует в ней независимо от другой.

«...после проведения надлежащего маркетинга...» Это значит, что объект оценки должен быть выставлен продавцом так, чтобы наиболее подходяще обеспечить его реализацию по наивысшей из достижимых, по разумным соображениям, цене. Метод продажи подразумевается таким, который обеспечивает наивысшую цену на рынке, к которому у продавца имеется доступ. При этом та и другая стороны при совершении сделки понимают, о чем идет речь. Они предварительно исследовали рынок объекта оценки и, поскольку расчетливы, могут принимать правильные решения. Но для этого, в частности, с момента появления объекта на рынке должно пройти достаточное время. Обычно это время называют периодом выставления. Этот период времени необходим, чтобы потенциальные участники сделки смогли составить мнение о стоимости объекта оценки. Для этого следует собрать достаточную информацию о самом объекте и всем его рынке. Таким образом, возможно определить рыночную стоимость лишь для такого объекта, который уже находится на рынке в течение периода выставления. Причем этот период выставления, характерный для данного объекта оценки на данном рынке, должен пройти до даты оценки. То есть, *чтобы рыночную стоимость возможно было определить, объект уже должен находиться на рынке, причем достаточно долго*, прежде чем оценщик приступит к работе. Разумеется, продолжительность периода выставления может быть различной в зависимости от вида объекта оценки и текущих условий рынка. Это подразумевает необходимость обязательного предварительного определения периода выставления при расчете рыночной стоимости. Дополнительно в определении неявно предполагается стабильность рыночной ситуации в течение периода выставления.

«...при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомленной, расчетливо...» Это означает предположение, что и покупатель, и продавец в достаточной степени имеют представление о потребительских свойствах объекта оценки, его текущем и возможном использовании, а также о состоянии рынка на дату оценки. Предполагается, что оба участника сделки расчетливо используют полученную в результате исследования объекта оценки информацию, стремясь к достижению наиболее выгодной для себя цены сделки.

«...и без принуждения.» Это значит, что у каждой из сторон есть мотивы для совершения сделки, но ни одна из них не вынуждена или чрезмерно не понуждается к совершению сделки.

В условиях переходной экономики из-за недостатка надежных исходных данных было предложено использовать для расчета рыночной стоимости максимум доступных подходов к оценке [20], в общем случае следует применить затратный, доходный и сравнительный подходы. Со временем это предложение стало достаточно популярным и было включено в последнее издание МСО в следующем виде [2, с.41]: *«Оценщикам следует рассмотреть возможность использования нескольких подходов и методов, а также учесть несколько подходов или методов оценки и возможность их использования для получения показателя стоимости, особенно если не имеется достаточного количества фактических или характерных для рынка исходных данных для применения единственного метода в целях получения объективного вывода»*. Отметим, что при этом возникает проблема согласования результатов отдельных подходов и их методов.

Достаточно часто (в том числе в федеральных финансовых учреждениях США) используется несколько иное определение [21], согласно которому рыночная стоимость – это наиболее вероятная цена «в конкурентной и открытой рыночной среде при соблюдении всех условий, необходимых для заключения справедливой сделки, при этом покупатель и продавец действуют благоразумно и информировано, считая, что на цену не оказывается неправомерного влияния». Именно по такой цене, равной рыночной стоимости, продавец объекта оценки согласен его продать, а покупатель объекта оценки согласен его приобрести.

Обычно считается, что при этом соблюдаются следующие условия:

- объект оценки выставлен на открытом и конкурентном рынке, участники которого наделены свободой действий;
- объект оценки представлен продавцом в форме публичного предложения на рынке;
- объект оценки выставлен на рынке достаточно долго, то есть продавец и покупатель имеют время для изучения рынка и выбора разумного варианта совершения сделки;
- продавец и покупатель сделки обладают достаточной осведомленностью об объекте оценки и его рынке;
- продавец и покупатель действуют компетентно, расчетливо, добровольно и добросовестно в своих собственных интересах с целью максимизации своей выгоды;
- на продавца не налагается дополнительных обязательств, кроме обязательств передать объект оценки, а на покупателя не налагается дополнительных обязательств, кроме обязательства принять объект оценки и уплатить за него определенную денежную сумму, при этом используются типичные средства платежа;
- величина стоимости не является следствием специального кредитования или уступки какой-либо из сторон, участвующих в сделке;
- рыночная стоимость объекта оценки отражает его наилучшее использование.

Другие меновые стоимости: приближение к реальным рынкам

Суммируем кратко предположения, лежащие в основе определения рыночной стоимости. Во-первых, объект оценки, то есть товар, торгующийся на рынке, считается однородным и взаимозаменяемым (так называемый «биржевой товар», стоимость которого пропорциональна его количеству, такой как зерно, нефть и т.п.). Во-вторых, рынок считается открытым, то есть нет никаких препятствий правового, финансового или иного характера для появления на нем новых участников (покупателей и продавцов) или ухода с него. В-третьих, рынок объекта оценки конкурентен, то есть участников на нем столь много, что никакой отдельный не владеет достаточно большой долей рынка, чтобы оказывать существенное влияние на стоимость объекта оценки. В-четвертых, все участники полностью осведомлены и расчетливы. В-пятых, цены на рынке относительно едины и стабильны. Они часто являются основой принятия решения по сделке, поскольку качество товара при устойчивой цене обычно одинаково.

Очевидно, что ни на каком реальном рынке эти предположения не могут быть выполнены полностью. Особенно это касается рынков недвижимости и предприятий. Тем не менее, поскольку рыночная стоимость являлась наиболее популярным видом определяемой стоимости, традиционными стали многочисленные пути обхода строгости определения.

Поскольку никакой реальный рынок не является полностью конкурентным, то, рассчитывая рыночную стоимость, оценщик обычно предполагает уровень конкуренции, типичный для рынка объекта оценки.

Забывая о предположении стабильности рынка, при определении рыночной стоимости используется рыночная информация в расширенном виде. Имеется ввиду необходимость

исследования не только состояния рынка объекта оценки на дату оценки, но и его тенденции. Считается, что расчетливый участник будет учитывать условие меняющихся (падающих или поднимающихся) цен, то есть ситуацию меняющегося рынка. Например, расчетливым может оказаться желание продавца продать объект оценки в условиях рынка с падающими ценами по цене ниже текущего уровня рыночных цен.

Традиционное представление о том, что рыночная стоимость – это стоимость объекта оценки в его наилучшем использовании претерпело значительное изменение [16], особенно при распространении этой концепции на развивающиеся рынки постсоциалистического пространства. Некоторое время назад в наших странах был популярен вопрос: «Как можно определять рыночную стоимость в отсутствии рынка?» Как ответ, в последние два десятилетия постепенно сформировалось такое понятие, как **рыночная стоимость в текущем использовании**, суть которого заключается в том, что оценивается стоимость объекта в том состоянии и уровне использования, которое существует на дату оценки. Разумеется, величина рыночной стоимости в текущем использовании ниже, чем величина рыночной стоимости в наилучшем использовании, если текущее использование не является наилучшим. Отметим, что понятие «текущее использование» в МСО 2020 названо «предпосылкой оценки» [2, с.34], что формально позволяет не выделять рыночную стоимость в текущем использовании в отдельный вид стоимости.

Ликвидационная стоимость (по-английски liquidation value) – это расчетная денежная сумма, которая могла бы быть выручена, когда объект оценки распродается по частям. В ней следует учитывать расходы по предпродажной подготовке, а также затраты на реализацию. Ликвидационную стоимость можно определять на основе двух различных предпосылок: упорядоченной ликвидации и вынужденной продаже. **Упорядоченная ликвидация** определяется как «стоимость группы активов, которая может быть реализована в процессе ликвидационной распродажи, предусмотрев разумные сроки на поиск покупателя (или покупателей), при этом продавец вынужден осуществлять продажу «в существующем состоянии» и «в месте расположения»». **Вынужденная продажа** описывает обстоятельства, когда продавец вынужден совершить продажу и, как следствие, у него нет времени на нормальный период выставления, а покупатели не могут произвести должную проверку. Если характер и причины понуждения продавца не известны, то цену, которую можно получить при вынужденной продаже, нельзя будет правильно определить. «Вынужденная продажа – это описание ситуации, при которой происходит обмен, а не четко обозначенный вид стоимости» [2, с.35]. Это определение ликвидационной стоимости достаточно сильно отличается от традиционно используемого на постсоветском пространстве. Напр., согласно стандартам оценки, принятым в Республике Беларусь, ликвидационная стоимость объекта оценки – это стоимость, определяемая при вынужденном отчуждении, когда срок продажи объекта оценки меньше среднего срока реализации объектов-аналогов по рыночной стоимости, то есть периода выставления.

Для возможности отхода от концепции рыночной стоимости в настоящее время используются также иные виды стоимости. **Справедливая стоимость** (по-английски equitable value) [2, с.29] – расчетная денежная сумма, на которую состоялся бы обмен объекта оценки на дату оценки между конкретными осведомленными и заинтересованными сторонами, которая отражает соответствующие интересы каждой из сторон. Видно, что справедливая стоимость предполагает определение цены сделки, которая оказалась бы приемлемой для двух конкретных сторон с учетом соответствующих преимуществ или негативных последствий (например, из-за особенностей налогообложения, местоположения и пр.), которая каждая из сторон получит от сделки. Понятие справедливой стоимости шире понятия рыночной стоимости. Возможно, что справедливая стоимость окажется равной рыночной, но могут быть ситуации, когда при расчете справедливой стоимости следует принимать во внимание факторы, которые не должны приниматься во внимание при

расчете рыночной стоимости. С учетом вышеотмеченного, справедливая стоимость может быть как выше, так и ниже рыночной. Понятие справедливой стоимости широко применяется в оценке для нужд судопроизводства.

Следует отметить, что для справедливой стоимости известны и многочисленные иные определения (напр., МСФО, ОЭСР и пр.) В частности, МСФО 13 определяет, что справедливая стоимость (по-английски *fair value*) – это цена, которую получили бы от продажи актива или уплатили бы за передачу обязательства в рамках упорядоченной сделки, совершаемой между участниками рынка на дату стоимостного измерения.

Специальная стоимость (по-английски *special value*) [3, с.47] определяется как расчетная денежная сумма, на которую состоялся бы обмен объекта оценки на дату оценки между осведомленными и заинтересованными конкретным продавцом и конкретным покупателем, для которого объект оценки имеет преимущества, недоступные другим покупателям на рынке. Этот **специальный покупатель** может оптимизировать полезность объекта оценки по сравнению с другими участниками рынка, и его мнение о цене объекта оценки соответствует специальной стоимости объекта оценки.

Ипотечная стоимость (по-английски *mortgage lending value*) [3, с.49] определяется «путем осмотрительного анализа будущей реализуемости имущества с учетом долговременных устойчивых аспектов данного имущества, общей и местной конъюнктуры, текущего использования и возможных альтернативных вариантов использования имущества».

Потребительские стоимости: уход от рынка

В последнее время, в связи с прошедшим мировым финансовым кризисом, предпринимаются попытки предложить вид стоимости, адекватный современному состоянию рынков. Особенно это касается рынков недвижимости и предприятий. Эти рынки неоднородны по своей природе. Хотя некоторые участки земли в экономическом плане могут быть взаимозаменяемыми, тем не менее они отличаются по местоположению. На рынках недвижимости и предприятий лишь малая группа покупателей и продавцов присутствуют одновременно в рамках одного и того же ценового диапазона, географии и назначения объекта оценки. Цены на этих рынках относительно высоки, поэтому велико влияние возможности и условий кредитного финансирования. Законодательство сильно регламентирует процедуры купли-продажи, часто объекты оценки проходят процедуру государственной регистрации. На этих рынках спрос и предложение всегда имеют различное измерение во времени, равновесие достигается редко. Информация о цене предложения и сделках зачастую недоступна. Вход на рынок и выход из него сложны и требуют времени. Наконец, подобные объекты как инвестиционные могут быть труднореализуемы или неликвидны. В целом, современные рынки недвижимости и предприятий несовершенны и неравновесны. Помимо этого, чем более уникален и капиталоемок объект оценки, тем более узок его рынок. И тем чаще заказчика оценки интересуют не рыночные, а инвестиционные (потребительские) его свойства. Поэтому потребительские виды стоимости для подобных объектов оценки все более популярны.

Среди потребительских стоимостей традиционной является **инвестиционная стоимость** (по-английски *investment value*). Инвестиционная стоимость представляет собой стоимость объекта оценки, рассматриваемого в качестве отдельной инвестиции или предназначенного для использования в инвестиционных (хозяйственных) целях его собственника или будущего собственника. Таким образом, она определяется для конкретного инвестора или группы инвесторов и учитывает индивидуальные требования к инвестициям и целесообразность инвестирования при установленных инвестиционных целях. Она отражает выгоды, получаемые от конкретного способа владения объектом оценки, и поэтому не связана с рынком. Стандарты МСФО в своем Приложении А [22]

прямо дают рекомендацию по определению ее величины: это приведенная стоимость расчетных будущих потоков денежных средств, ожидаемых от продолжающегося использования актива и от его выбытия в конце срока полезного использования. В этом определении неявно предполагается, что использование происходит в текущем состоянии актива, то есть в его текущем использовании.

Зачастую именно различие между инвестиционной стоимостью объекта оценки и его рыночной стоимостью побуждают покупателей и продавцов выходить на рынок. Бывает важно потенциальному инвестору более глубоко выявить это различие. Для этого было предложено, взяв за основу концепцию потребительной стоимости, рассматривать объект оценки не в существующем его использовании, а в гипотетическом использовании, обеспечивающем его максимальную стоимость. Этот вид потребительной стоимости получил название *пользовательская стоимость* (по-английски *user value*). Пользовательская стоимость объекта оценки – это текущая стоимость будущих доходов от объекта оценки при его наилучшем использовании [23-24]. Различие между инвестиционной и пользовательской стоимостями такое же, как и между рыночной стоимостью в текущем использовании и рыночной стоимостью: во вторых членах этих пар объекты оценки рассматриваются в их наилучшем использовании.

Рассчитывая потребительные стоимости, оценщик естественным образом опирается лишь на доходный подход. Иные подходы не рассматриваются, либо их результаты (при наличии) используются как вспомогательные.

Заключение

Суммируя вышесказанное, отметим, что *понятие рыночной стоимости предполагает идеальные абстракции, недостижимые в реальных условиях*. Тем не менее, результаты его использования выглядят правдоподобно при наличии достаточно конкурентного рынка объекта оценки. Другие виды меновых стоимостей (справедливая, специальная, ипотечная) содержат дополнительные квалификации и достаточно реалистичны, но более сложны в исполнении. *Для инвестиционных (как правило, капиталоемких и уникальных) объектов оценки, таких как объекты недвижимости и предприятия, более правильно оценивать потребительную стоимость (инвестиционную или пользовательскую), применяя доходный подход.*

Список использованной литературы

1. Трифонов, Н. Ю. Эволюция понятия стоимости в современных условиях / Н. Ю. Трифонов // Международный научно-практический форум «Многогранность оценки бизнеса: Роль оценщиков в установлении объективной стоимости и проблемы ее реализации» в рамках Первого Национального Конгресса Оценщиков Казахстана в честь 20-летия профессии Оценщика 27–30 ноября 2017 г. – Алматы: УО Алматы менеджмент университет, 2017. – С.8-13.
2. Международные стандарты оценки; пер. с англ.; ред. колл.: И. Л. Артеменков (гл. ред.), С. А. Табакова, М. А. Федотова, Х. М. Увайсова, А. Г. Саркисян, Н. Ю. Трифонов. – М.: Российское общество оценщиков, 2020. – 182 с.
3. European Valuation Standards 2016. – S.l., 2016. (Рус. пер.: Европейские стандарты оценки 2016. Восьмое издание / пер. с англ. – М., Российское общество оценщиков, 2017. – 428 с.)
4. Евразийские стандарты оценки стоимости 2014. – Мн.: СОО Евразии, 2014. – 12 с.
5. RICS Valuation – Global Standards. – L. : Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), 2019. – 132 p.
6. Трифонов, Н. Ю. Теория оценки стоимости: учебное пособие / Н. Ю. Трифонов. – Мн.: Вышэйшая школа, 2017. – 208 с.
7. Дэнї, А. Гісторыя эканамічнай думкі / А. Дэнї: пер. с фр.; пад рэд. Т. Пахвалінай. – Мн.:

Тэхналогія, 1966. – 733 с.

8. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – Серия: Антология экономической мысли. – 960 с.
9. Милль, Д. С. Основы политической экономии. = Principles of Political Economy (1848) / Д. С. Милль: пер. с англ.; общ. ред. А. Г. Милейковского. – Т. 1-3. – М.: Прогресс, 1980-1981.
10. Маркс, К. Капитал / К. Маркс: Т.3. – М.: Политическая литература, 1950. – 928 с.
11. Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М.: Экономика, 1992. – 496 с.
12. Wieser, F.F. von. Die Theorie des Wertes / F. F. von Wieser. 1891. [Электронный ресурс]. – <http://mises.de>, свободный.
13. McKnight, D. The Value theory of Austrian School / D. McKnight // The Appraisal Journal. – 1994. – July. – P. 370–374. (Рус. пер.: Дуглас МакНайт. Теория стоимости Австрийской экономической школы / Д. МакНайт // Вопросы оценки. – 2009. – № 2. – С.2-6.)
14. Dobb, M. Theories of value and distribution since Adam Smith. Ideology and economic theory / M. Dobb. – Cambr. : Cambridge University Press, 1973. – 295 p.
15. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл: пер. с англ. Т.1-3. – М., Прогресс-Универс, 1993.
16. Киннард, В. Новое мышление в теории оценки недвижимого имущества / В. Киннард // Вопросы оценки. – 2008. – № 1. – С. 2-9.
17. Пирсон, А. Набор знаний, необходимых оценщикам / А. Пирсон // Вопросы оценки. – 2008. – № 4. – С. 2-8.
18. Трифонов, Н.Ю. Евразийские стандарты оценки стоимости: история и концепция / Н. Ю. Трифонов // Экономические стратегии. – 2013. – № 4. – С. 2-6.
19. Horsley, G. J. Market value: the sacred cow / G. J. Horsley // Journal of Property Valuation & Investment. – 1992. – Vol.10. – № 4. – P. 694-700.
20. Трифонов, Н.Ю. Оценка в странах переходной экономики / Н. Ю. Трифонов // Бухгалтерский учет и анализ. – 1998. – № 8. – С. 33–36.
21. The Appraisal of Real Estate. Twelfth Edition. – Chi. : Appraisal Institute, 2001. – 759 p. (Рус. пер. 11-го изд.: Оценка недвижимости. 11-е изд. / пер. с англ. – М. : ОО «Российское общество оценщиков», 2007. – 944 с.)
22. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».
23. Trifonov, N. Modern condition: market value or user value? / N. Trifonov // Book of Abstracts and Programme. 17th Annual European Real Estate Society conference. 23-26.06.2010. – Mil.: Vocconi Univ., 2010. – P. 218.
24. Трифонов, Н.Ю. Оценка собственности: рыночная и пользовательская стоимость / Н. Ю. Трифонов // Докл. Нац. акад. наук Беларуси. – 2011. – Т. 55. – № 1. – С. 118–121.