

Научно Практический Центр Профессиональной Оценки



НЦПО

**СПРАВОЧНИК РАСЧЕТНЫХ ДАННЫХ
ДЛЯ ОЦЕНКИ И КОНСАЛТИНГА**

СРД 12, 2013

Москва 2013

**ООО "Научно-практический Центр
Профессиональной Оценки (НЦПО)"**

**СПРАВОЧНИК РАСЧЕТНЫХ ДАННЫХ
ДЛЯ ОЦЕНКИ И КОНСАЛТИНГА**

СРД № 12

Под редакцией канд. техн. наук Е.Е. Яскевича

Москва 2013 г.

УДК 657.92:[332.62+658.27](035)
ББК 65

СПРАВОЧНИК РАСЧЕТНЫХ ДАННЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ И КОНСАЛТИНГА

Справочник расчетных данных для оценки и консалтинга (СРД №12) /
Под ред. канд. техн. наук Е.Е. Яскевича. - М.: ООО "Научно-
практический Центр Профессиональной Оценки", 2013. – 50 с.

В настоящем справочнике представлены цифровые расчетные параметры, полученные с помощью апробированных методик и программных продуктов, для использования узкопрофильными специалистами (Оценщиками и Консультантами), знакомыми с методологией оценки. Многие данные приведены из практических отчетов по оценке.

Справочник преследует, в основном, три цели:

- ознакомить заинтересованных лиц со значениями расчетных параметров;
- ознакомить практикующих специалистов с методологией получения этих параметров;
- инициировать иные методологические приемы получения этих параметров на базе совершенствования теории и практики оценки.

Справочник может представлять интерес для практикующих оценщиков, специалистов экономического профиля, студентов и аспирантов соответствующих специальностей.

ISBN 978-5-904038-01-4
ISBN 978-5-904038-03-8

© ООО "Научно-практический Центр
Профессиональной Оценки", 2013

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
РАЗДЕЛ 1. НЕДВИЖИМОСТЬ.....	5
1.1. Мониторинг прибыли предпринимателя и внешнего износа по городам РФ.....	5
1.2. Значения валовых рентных мультипликаторов (ВРМ) в городах РФ.....	11
1.3. Корреляционно-регрессионные связи и коэффициенты.....	15
1.3.1. Исследования соотношения «Стоимость прав долгосрочной аренды на 49 лет / Стоимость прав собственности» для земельных участков.....	15
1.3.2. Корректировки на уторгование для объектов недвижимости.....	16
1.4. Соотношение цен продаж на рынках первичного и вторичного жилья по городам РФ.....	17
1.5. Эксплуатационные и операционные расходы для различных городов РФ.....	18
РАЗДЕЛ 2. БИЗНЕС.....	19
2.1. Виды и типы мультипликаторов для сравнительного подхода.....	19
2.2. Значения коэффициента бета.....	20
2.2.1. Балансовые значения коэффициента бета (рычагового и безрычагового).....	20
2.3. Расчетные мультипликаторы.....	22
2.4. Внутренние нормы рентабельности (IRR) отдельных инвестиционных проектов.....	24
2.5. Коэффициенты контроля.....	24
2.6. Соотношения между величинами котировок привилегированных и обыкновенных акций.....	25
РАЗДЕЛ 3. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ (НМА).....	26
3.1. Методы расчета убытков Правообладателей авторских прав (ПО, ПП) от контрафакции.....	26
3.2. Удельный вес зарплаты с начислениями в структуре себестоимости по отраслям РФ.....	29
3.3. Франчайзинг и роялти.....	29
РАЗДЕЛ 4. МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ (МИО).....	32
4.1. Отдельные коэффициенты окупаемости (капитализации) для машин и оборудования....	32
4.2. Исследования коэффициентов перехода на вторичный рынок.....	32
4.3. Коэффициенты уторгования на вторичном рынке.....	34
РАЗДЕЛ 5. ОБЩИЕ ДАННЫЕ.....	36
5.1. Ставки рефинансирования (РФ, США, страны Евросоюза) и страновые риски для РФ.....	36
5.2. Группировки различных стран по диапазонам страновых рисков.....	37
5.3. Ориентировочные индексы-дефляторы.....	38
5.4. Ориентировочная формула расчета стоимости услуг по оценке.....	38
5.5. Экспертные мнения специалистов.....	39
5.5.1. Недвижимость.....	39
5.5.2. Бизнес.....	40
5.5.3. Машины и оборудование.....	41
5.5.4. ИС и НМА.....	41
РАЗДЕЛ 6. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОЛУЧЕНИЯ РАСЧЕТНЫХ ДАННЫХ.....	42
6.1. Определение прибыли предпринимателя и внешнего износа.....	42
6.2. Валовые рентные мультипликаторы (ВРМ).....	43
6.3. Балансовые значения коэффициента бета (рычагового, безрычагового).....	44
6.4. Значения коэффициентов перехода на вторичный рынок.....	45
6.5. Значения коэффициентов уторгования.....	45
Заключение.....	46
Литературные источники.....	48

Введение

Проведение работ по оценке и консалтингу опирается на расчетные параметры, технология получения которых достаточно трудоемка и требует определенного методологического обоснования и научной подготовки.

В условиях изменяющейся российской экономики основные расчетные параметры (бета, риски, прибыль предпринимателя, мультипликаторы, роялти, коэффициенты Чилтона, корреляционно-регрессионные связи и т. п.) с течением времени также изменяются, что требует постоянного проведения их мониторинга, который показывает динамику изменения этих данных и позволяет специалистам, работающим в области оценки и консалтинга, получать надежные расчетные цифровые параметры.

С другой стороны, наличие таких данных существенно облегчает процесс проверки отчетов и работу по оценке и консалтингу.

В настоящем справочнике представлены цифровые расчетные параметры, полученные с помощью апробированных методик и программных продуктов, предназначенные для узкопрофильных специалистов, знакомых с методологией оценки. Многие данные приведены из практических отчетов по оценке.

В современных условиях российской практики оценки и консалтинга работа по получению исходных цифровых данных у специалистов оценочных и консалтинговых фирм занимает много времени и опирается на многие источники информации. Объединение большинства расчетных данных в од-

ном сборнике поможет снизить трудоемкость исследовательских работ.

На основании многолетнего опыта работы по анализу динамики изменения отдельных расчетных параметров, периодичность выпуска справочников СРД определена на уровне полугодового срока времени, поэтому за год выпускается 2 номера. Отдельные сравнительные расчетные параметры (например, ПП, ВРМ) по определенному местоположению объекта оценки (недвижимость) можно найти и сопоставить либо в четных, либо в нечетных номерах справочников.

Тематические разделы справочника охватывают следующие направления исследований:

- мониторинг расчетных данных;
- корреляционно-регрессионные связи;
- статистически достоверные результаты обработки информационных данных;
- информационные данные и т. п.

В справочниках представлены практические примеры выполненных работ по получению расчетных данных из отчетов по оценке (часть практических отчетов).

В завершающем разделе справочника можно ознакомиться с основными методологическими алгоритмами проведения расчетов и получения представленных в справочнике данных.

Список литературных источников содержит методические материалы, использованные при проведении аналитических расчетов.

Каждый номер содержит новые данные, применяемые в оценке и консалтинге, а также результаты мониторингов.

Раздел 1. НЕДВИЖИМОСТЬ

1.1. Мониторинг прибыли предпринимателя и внешнего износа по городам РФ

Использование:

- при проведении АННЭИ;
- в затратном подходе при приведении стоимости затрат на новое строительство к рыночным стоимостям;
- в сравнительном подходе для обоснования корректировок;
- при инвестиционном проектировании для решения финансовых вопросов и т. п.

В расчетах приняты следующие коэффициенты:

- прибыли предпринимателя $K_{пп} = 1 + ПП$;
- внешнего износа $K_{внИ} = 1 - ВнИ$,

где ПП – отношение прибыли предпринимателя к стоимости нового строительства улучшений на дату оценки;

ВнИ – отношение внешних износов к стоимости нового строительства улучшений на дату оценки.

Представленные ниже данные получены с помощью программного продукта "НПП".

Расчеты прибыли предпринимателя и внешних износов выполнены на основании следующих методик:

- Методика оценки прибыли предпринимателя, времени создания и состава строительных расходов для объектов недвижимости / ООО "НПЦПО". - М., 2004, 2007. www.crcpa.ru;
- Методика оценки влияния внешних износов, сервитутов и арендных договоров на стоимость объектов недвижимости / ООО "НПЦПО". - М., 2004. www.crcpa.ru;
- Классификация основных типов зданий и сооружений для производства работ по оценке. Методика ускоренного определения функционального износа объектов недвижимости / ООО "НПЦПО". - М., 2005. www.crcpa.ru.

Таблица 1.1.1

Косвенные признаки появления прибыли предпринимателя или внешнего износа

№ п/п	Признаки появления прибыли предпринимателя
1	Массовое новое строительство улучшений во многих сегментах рынка
2	Интенсивно развит рынок купли-продажи и сдачи в аренду объектов недвижимости
3	Относительно высокая стоимость земельных участков
4	Высокая загрузка оцениваемых объектов недвижимости
5	Высока доля элитного строительства улучшений (класса «А»)
Признаки наличия внешнего износа	
1	Отсутствует новое строительство улучшений
2	Неразвит рынок купли-продажи и сдачи в аренду объектов недвижимости
3	Присутствует рынок сдачи в аренду улучшений, неразвит рынок купли – продажи объектов недвижимости
4	Относительно низкая стоимость земельных участков
5	Рынок развит или находится в развитии, но имеет место отрицательная стоимость земельного участка при применении метода остатка и выделения

Представленные в табл. 1.1.2 результаты определения ПП и ВнИ получены в процессе работ по оценке, а также были специально рассчитаны для настоящего номера справочника (в соответствии с вышеупомянуты-

ми методиками проанализированные стоимостные параметры улучшений сравнивались с предыдущими значениями в рассматриваемом сегменте рынка).

Таблица 1.1.2

Результаты сравнительных исследований ПП и ВНИ на территории РФ в мае 2013 г.

№ п/п	Город, область, местоположение объекта	Тип недвижимости	Констр. система (КС), «класс»	Рыночная прибыль предприни- мателя (ПП) / Внешний износ		
				Апрель 2012	Ноябрь 2012 г.	Май 2013 г.
1	Архангельск					
	Середина	Офисы	3,6, «В»		14	19
	Окраина	Произв. помещения	1, «С»		6 / -2*	9 / -2
2	Астрахань					
	Середина	Офисные помещения	1, «С»	15		17
	Середина	Офисные помещения	1,3, «В»	21		24
	Середина	Торговые помещения	3,1, «С»	35		31
	Окраина	Произв. помещения	1,4 «С»	9		11
3	Белгород					
	Центр	Торговые помещения	3,1, «А»	29		31
	Середина	Жилые дома	4, «В»	19		24
	Середина	Офисные помещения	1, «С»	17		16
	Середина	Офисные помещения	1,3, «В»	16		19
	Середина	Торговые помещения	3,1, «С»	20		24
	Окраина	Произв. помещения	1,4, «С»	10		12
4	Владивосток					
	Центр	Офисы	4, «С»		35	38
	Окраина	Произв. помещения	4, «С»		8 / -1	11 / -1
	Центр	Магазины	1, «С»		37	42
	Середина	Типовое жилье	4, «С»		29	31
5	Владимир					
	Центр	Офисные помещения	1, «В»	22		24
	Центр	Торговые помещения	4, «С»	30		34
	Середина	Жилые дома	4, «В»	20		18
	Середина	Офисные помещения	3,1, «В»	15		18
	Середина	Торговые помещения	4,1, «С»	29		31
	Окраина	Офисные помещения	4,1, «С»	7		9
	Окраина	Произв. помещения	1,4, «С»	7/-2		9
6	Волгоград					
	Середина	Магазины	1, «С»		38	41
	Середина	Магазины	6,11, «В»		41	43
	Середина	Центр	1,4, «С»		-	29
7	Воронеж					
	Середина	Типовое жилье	4, «С»	17		19
8	Екатеринбург					
	Центр	Офисные помещения	4, «С»		20	18
	Центр	Торговые помещения	1,6, «В»		33	39
	Окраина	Торговые помещения (встроенные)	4, «В»		24	22
	Середина	Магазины	6,11, «В»		36	38
	Середина	Типовое жилье	4, «С»		33	36
9	Иркутск					
	Середина и окраина	Произв. помещения	4, «С»		19	17
	Середина	Магазины	1, «С»		30	26
	Центр	Офисные помещения	4, «С»		-	18

№ п/п	Город, область, местоположение объекта	Тип недвижимости	Констр. система (КС), «класс»	Рыночная прибыль предприни- мателя (ПП) / Внешний износ		
				Апрель 2012	Ноябрь 2012 г.	Май 2013 г.
10	Казань					
	Центр	Офисные помещения	3,1, «В»	24		22
	Центр	Торговые помещения	3,1, «В»	31		38
	Середина	Жилые дома	4, «В»	22		21
	Середина	Офисные помещения	1, «С»	18		17
	Середина	Торговые помещения	1, «С»	25		26
	Промзона	Произв. помещения	1, «С»	9		13
	Промзона	Произв. помещения	4, «С»	6		8
	Окраина	Офисные помещения	1, «С»	8		14
	Окраина	Произв. помещения	1,4, «С»	11 / -2		10
11	Калуга					
	Центр	Произв. помещения	1, «С»		21	18
	Середина	Офисные помещения	4, «С»		-	31
	Середина	Типовое жилье	4, «С-В»		22	23
12	Киров					
	Середина	Произв. помещения	4, «С»		9	11
	Середина	Магазины	1,4, «С»		39	37
	Середина	Офисные помещения	4, «С»		-	26
13	Кострома					
	Середина	Офисные помещения	1, «С»		4	6
	Середина	Произв. помещения	1,4, «С»		6 / -4	8 / -2
14	Краснодар					
	Центр	Офисные помещения	2, «С»		42	44
	Центр	Торговые помещения	1, «В»		39	41
	Центр	Торговое помещени	1, «С»		32	34
	Середина	Типовое жилье	4, «С-В»		27	24
	Середина и окраина	Произв. помещения	4, «С»		-	19
15	Красноярск					
	Центр	Офисные помещения	1, «В»	25		27
	Центр	Торговые помещения	3,6, «В»	28		31
	Середина	Жилые дома	4, «В»	12		14
	Середина	Офисные помещения	1, «В»	18		22
	Середина	Торговые помещения	1, «С»	19		22
	Промзона	Произв. помещения	1,4, «С»	9/-5		11
	Окраина	Офисные помещения	1, «С»	13		11
	Окраина	Торговые помещения	1, «С»	14		16
16	Курск					
	Середина	Произв. здания	4, «С»		8 / -1	14 / 2**
	Середина	Типовое жилье	4, «С-В»		16	17
17	Москва					
	Центр	Элитное жилье	1, 3, «А»		66	68
	Окраина	Элитное жилье	1, 3, «В»		38	42
	Середина	Типовое жилье	4, «В»		-	41
	Центр	Торговые комплексы	1, 6, «А, В»		90	84
	Середина	Торговые комплексы	1,6, «В»		61	66
	Окраина	Торговые комплексы	4,6, «В»		48	44
	Середина	Произв. помещения	1,4, «С»		40	44

№ п/п	Город, область, местоположение объекта	Тип недвижимости	Констр. система (КС), «класс»	Рыночная прибыль предприни- мателя (ПП) / Внешний износ		
				Апрель 2012	Ноябрь 2012 г.	Май 2013 г.
	Окраина	Произв. помещения	1,4,3, «С»		35	31
	Центр и основные ма- гистралы	Офисы	3,6, «А»		66	62
	Центр и основные ма- гистралы	Офисы	3,6, «В»		50	48
	Центр и основные ма- гистралы	Офисы	1, «С»		40	42
	Окраина	Офисы	3,6, «В»		37	39
	Окраина	Офисы	4,1, «С»		30	32
	Середина	Склады-терминалы	4, «В»		58	54
	Приблизенно ко МКАД	Склады-терминалы	4, «В»		66	64
	Средние районы	Склады-терминалы	1,4, «С»		44	46
	Средние районы	Гаражи метал. (3 × 6 м)	5		13	15
	Центр	Подз. парковки в элитных жилых зда- ниях	1,3		72	64
	Середина	Подз. парковки в элитных жилых зда- ниях	1,3		53	52
	Приблизенно ко МКАД	Подз. парковки в элитных жилых зда- ниях	1,3		43	46
	Середина	Гостиницы 3-4 звезды	3,6, «В, С»		27	25
	Середина	Типовое жилье	4, «С, В»		44 - 51	40 – 49
18	Московская область					
	15-25 км от МКАД (Рублево-Успенское и Новорижское шоссе)	Элитные загородные владения по индив. проектам	1,3		56	58
	40-50 км от МКАД (Рублево-Успенское и Новорижское шоссе)	Элитные загородные владения по индив. проектам	1,3		51	47
	20-40 км от МКАД	Типовые загор. влад. соврем. постройки	1,7		45	49
	20-40 км от МКАД	Типовые загор. влад. старой постройки	7		37	32
	50-60 км от МКАД	Типовые загор. влад. соврем. постройки	1		35	36
	60-70 км от МКАД	Типовые загор. влад. соврем. постройки	1		27	24
	20-40 км от МКАД	Типовое жилье	4, «С»		26 - 35	28 – 35
	10-20 км от МКАД	Офисы	1,3,4,6, «В»		17	19
	10-20 км от МКАД	Офисы	1,4, «С»		10	14
	30-40 км от МКАД	Офисы	1,4, «С»		11 / -4	10 / -2
	50-60 км от МКАД	Офисы	1,4, «С»		7 / -16***	9 / -18
	70-90 км от МКАД	Офисы	1,4, «С»		1 / -11	3 / -8
	10-20 км от МКАД	Склады-терминалы	6, «В»		70	72

№ п/п	Город, область, местоположение объекта	Тип недвижимости	Констр. система (КС), «класс»	Рыночная прибыль предприни- мателя (ПП) / Внешний износ		
				Апрель 2012	Ноябрь 2012 г.	Май 2013 г.
	40-70 км от МКАД	Склады-терминалы	6, «В»		41	48
	10-30 км от МКАД	Магазины	1, «С»		39	37
	30-60 км от МКАД	Магазины	1, «С»		36	34
	70-90 км от МКАД	Магазины	1, «С»		22	26
	10-30 км от МКАД	Произв. помещения	4, «С»		19	21
	30-60 км от МКАД	Произв. помещения	4, «С»		11 / -1	14 / 2
	70-90 км от МКАД	Произв. помещения	4, «С»		6 / -4	5 / -5
	80-100 км. от МКАД	Коровники	2, «С»		/ -19	/ - 22
19	Мурманск					
	Центр города	Офисные помещения	1,4, «С»		28	31
	Окраина	Офисные помещения	1,4, «С»		18	21
20	Набережные Челны					
	Середина	Жилые дома	4, «В»	12		11
	Середина	Офисные помещения	1, «С»	9		7
	Середина	Торговые помещения	1,4, «С»	14		16
	Промзона	Произв. помещения	1,4, «С»	6 /-4		5
	Окраина	Офисные помещения	1, «С»	7 /-2*		6
21	Новокузнецк					
	Ближе к окраине	Складские помещения	4, «С»		5 / - 2	8 / -1
22	Новороссийск					
	Середина	Жилые дома	4, «В»	17		19
	Середина	Офисные помещения	3,6, «В»	30		28
	Середина	Торговые помещения	4, «С»	37		38
23	Новосибирск					
	Центр	Магазины	3,6, «С»		49	46
	Центр	Офисные помещения	4, «В»		19	24
	Середина	Магазины	3,6, «С»		34	32
	Середина	Офисные помещения	4, «В»		13	17
	Промзона	Произв. здания	4, «С»		14	16
	Середина	Офисы	1,4, «С»		27	26
	Середина	Магазины	1,4, «С»		40	41
	Окраина, промзона	Произв. помещения	4, «С»		7 / -2	9 / -4
	Середина	Типовое жилье	4, «С»		29	26
24	Новочебоксарск					
	Промзона	Произв. помещения	1,4, «С»		/ -6	/ -4
25	Норильск					
	Середина	Жилые дома	4	12		15
	Середина	Торговые помещения	1, «С»	22		20
26	Оренбург					
	Центр города	Торговые помещения	1,4, «В»		53	50
	Окраина	Офисные помещения	1,4, «С»		32	29
	Окраина	Произв. помещения	4, «С»		22	24

№ п/п	Город, область, местоположение объекта	Тип недвижимости	Констр. система (КС), «класс»	Рыночная прибыль предприни- мателя (ПП) / Внешний износ		
				Апрель 2012	Ноябрь 2012 г.	Май 2013 г.
27	Пермь					
	Центр	Офисные помещения	1, «В»	17		15
	Центр	Торговые помещения	1, «С»	28		34
	Центр	Торговые помещения	1,4, «В»	30		35
	Середина	Жилые дома	4, «В»	21		22
	Промзона	Произв. помещения	4, «С»	11		14
	Окраина	Офисные помещения	1,4, «С»	10		12
	Окраина	Склады-терминалы	4, «В»	20		24
	Окраина	Торговые помещения	1,4, «С»	25		26
28	Ростов-на-Дону					
	Центр	Торговые помещения	1,4, «С»		38	41
	Окраина	Торговые помещения	1,4, «С»		28	30
	Центр	Офисные помещения	4, «В»		27	26
	Окраина	Офисные помещения	1,4, «С»		24	22
	Середина	Типовое жилье	4, «С, В»		32	30
29	Рязань					
	Центр	Магазины	4, «В»		38	36
	Середина	Типовое жилье	4, «С, В»		18	19
30	Самара					
	Центр	Офисные помещения	3,6, «В»	29		33
	Середина	Жилые дома	4, «В»	21		24
	Середина	Торговые помещения	4, «В»	40		42
	Окраина	Произв. помещения	4, «С»	10 /-2		14
	Окраина	Торговые помещения	1,4, «С»	23		25
31	Санкт-Петербург					
	Центр	Элитное жилье	1,3, «А»		46	44
	Окраина	Элитное жилье	1,3, «В»		41	39
	Центр	Торговые комплексы	1,6, «А, В»		59	61
	Середина	Торговые комплексы	1,6, «В»		54	56
	Центр	Офисные помещения	4, «В»		26	25
	Центр	Офисные помещения	1, «С»		29	31
	Середина	Офисные помещения	1,4, «С»		24	27
	Окраина	Офисные помещения	1,4, «С»		26	24
	Середина	Типовое жилье	4, «С, В»		51	48
	Окраина	Производственные здания	4, «С»			19
32	Ставрополь					
	Центр	Офисные помещения	1,4 «В»	27		26
	Центр	Офисные помещения	1,4 «С»	24		25
	Середина	Жилые дома	4, «В»	15		17
33	Тамбов					
	Центр	Офисные помещения	1, «С»		26	28
	Окраина	Офисные помещения	1, «С»		14	18
	Центр	Магазины	1,4, «С»		22	28
	Окраина	Магазины	1,4, «С»		16	22
	Середина	Типовое жилье	4, «С»		32	33

№ п/п	Город, область, местоположение объекта	Тип недвижимости	Констр. система (КС), «класс»	Рыночная прибыль предприни- мателя (ПП) / Внешний износ		
				Апрель 2012	Ноябрь 2012 г.	Май 2013 г.
34	Тверь					
	Окраина	Магазины	6, «В»		36	32
	Середина	Офисные помещения	1, «С»		18	22
	Окраина	Произв. здания	4, «С»		21	19
	Середина	Типовое жилье	4, «С, В»		34	32
35	Тула					
	Центр	Офисы	3,6, «В»		29	27
	Центр	Магазины	4, «С»		34	38
	Центр	Магазины	1, «В»		32	37
	Середина	Типовое жилье	4, «С, В»		32	35
36	Уфа					
	Середина	Типовое жилье	4, «С, В»		16	18
37	Ярославль					
	Промзона	Производство-склады	1, 6, «С»		6	8
	Середина	Типовое жилье	4, «С»		23	26

*Внешний износ появляется у зданий высокой этажности;

** Небольшая ПП появляется у зданий высокой этажности.

В табл.1.1.2 приведены средние значения ПП и ВНИ, имеющие коэффициенты вариации ниже 8%.

1.2. Значения валовых рентных мультипликаторов (ВРМ) в городах РФ

Использование:

- для прямого пересчета арендной ставки в стоимость недвижимости;
- для прямого пересчета стоимости недвижимости в арендную ставку;
- для построения ставки дисконтирования (коэффициента капитализации) методом экстракции рынка;

- для анализа соотношения параметров рынков купли-продажи и аренды объектов недвижимости.

В табл. 1.2.1 приведены наиболее вероятные средние значения ВРМ, рассчитанные по соотношению средней стоимости объектов недвижимости и средних годовых арендных ставок, при коэффициентах вариации ниже 10%.

Таблица 1.2.1

Средние значения ВРМ в городах РФ

№ п/п	Город, местоположение объекта	Функциональное назначение площадей, класс	Средние значения ВРМ		
			апрель 2012 г.	ноябрь 2012 г.	май 2013 г.
1.	Архангельск				
	Центр	Торговые помещения, «В»		-	7,8
	Центр	Офисные помещения, «В»		8,9	9,6
	Окраина	Офисные помещения, «С»		7,4	7,3
	Окраина	Складские помещения, «С»		7,7	6,8
2.	Астрахань				
	Середина	Офисные, «В»	8,2		8,4
	Середина	Офисные, «С»	6,8		7,2
	Середина	Торговые, «С»	7,9		8,6
	Окраина	Производственные, «С»	6,2		5,8
3.	Белгород				
	Середина	Торговые, «В»	7,6		8,8

№ п/п	Город, местоположение объекта	Функциональное назначение площадей, класс	Средние значения ВРМ		
			апрель 2012 г.	ноябрь 2012 г.	май 2013 г.
	Центр	Офисные, «В»	10,2		9,2
	Середина	Офисные, «С»	8,6		7,1
	Окраина	Производственные, «С»	5,8		6,1
4.	Владивосток				
	Центр	Офисные помещения, «В»		6,0	7,5
	Центр	Офисные помещения, «С»		8,2	8,4
	Середина	Офисные помещения, «С»		8,1	7,2
5.	Владимир				
	Середина	Офисные, «В»	8,9		9,2
	Середина	Офисные, «С»	9,1		8,2
	Середина	Торговые, «С»	7,8		8,4
	Окраина	Производственные, «С»	7,1		6,4
6.	Волгоград				
	Центр	Торговые помещения, «В»		6,8	7,6
	Середина	Торговые помещения, «С»		8,1	8,6
	Середина	Офисные помещения, «В»		7,7	7,2
	Середина	Офисные помещения, «С»		9,2	8,4
	Середина	Производственные помещения, «С»		6,9	7,6
	Окраина	Складские помещения, «В»		8,4	7,2
7.	Екатеринбург				
	Центр	Торговые помещения, «В»		10,2	9,7
	Центр	Торговые помещения, «С»		6,9	7,2
	Середина	Торговые помещения, «В»		6,8	7,4
	Середина	Офисные помещения, «В»		8,9	7,2
	Середина	Офисные помещения, «С»		8,6	7,8
8.	Иркутск				
	Центр	Торговые помещения, «В»		8,0	7,2
	Центр	Офисные помещения, «В»		8,5	8,6
	Центр	Офисные помещения, «С»		8,1	9,2
	Окраина	Офисные помещения, «С»		7,5	6,8
	Окраина	Производственные помещения, «С»		6,8	6,2
9.	Казань				
	Середина	Производственные, «С»	5,6		6,8
	Середина	Офисные, «С»	7,4		8,4
	Середина	Торговые, «С»	8,7		9,5
10.	Киров				
	Центр	Торговые помещения, «В»		7,3	6,8
	Центр	Офисные помещения, «В»		8,1	8,2
	Центр	Офисные помещения, «С»		7,2	6,8
	Середина	Офисные помещения, «С»		8,1	8,9
	Середина	Торговые помещения, «В»		6,9	6,2
	Окраина	Производственные помещения, «С»		7,6	8,0
11.	Краснодар				
	Центр	Торговые помещения, «В»		6,8	7,4
	Центр	Офисные помещения, «В»		7,6	7,5
	Центр	Производственные помещения, «С»		8,6	7,9
	Середина	Торговые помещения, «С»		7,6	7,2
	Середина	Офисные помещения, «В»		8,1	7,9
	Середина	Офисные помещения, «С»		8,3	8,8

№ п/п	Город, местоположение объекта	Функциональное назначение площадей, класс	Средние значения ВРМ		
			апрель 2012 г.	ноябрь 2012 г.	май 2013 г.
	Середина	Производственные помещения, «С»		8,6	7,0
	Окраина	Торговые помещения, «В»		7,4	7,8
	Окраина	Офисные помещения, «С»		8,4	7,8
	Окраина	Производственные помещения, «С»		8,8	7,6
12.	Красноярск				
	Середина	Производственные, «С»	6,1		5,4
	Середина	Офисные, «В»	11,4		9,4
	Середина	Офисные, «С»	9,6		8,8
	Середина	Торговые, «С»	6,9		8,7
13.	Москва				
	Центр	Жилые апартаменты «А»		30,2	31,0
	Центр	Элитные квартиры «А»		24,6	26,4
	Центр	Типовые квартиры «В»		22,8	22,0
	Центр	Торговые помещения, «А»		8,7	8,2
	Центр	Торговые помещения, «В»		9,8	10,1
	Центр	Торговые помещения, «С»		8,5	7,9
	Центр	Офисные помещения, «В»		8,9	8,6
	Центр	Офисные помещения, «С»		10,2	10,0
	Центр	Производственные помещения, «С»		8,3	8,6
	Середина	Типовые квартиры «В»		22,6	22,1
	Середина	Торговые помещения «В»		9,1	8,8
	Середина	Торговые помещения, «С»		8,5	8,2
	Середина	Офисные помещения, «В»		9,8	9,1
	Середина	Офисные помещения, «С»		8,9	9,4
	Середина	Производственные помещения, «С»		8,8	7,9
	Окраина	Типовые квартиры «В»		19,8	21,4
	Окраина	Торговые помещения, «В»		8,1	8,6
	Окраина	Торговые помещения, «С»		6,3	6,8
	Окраина	Офисные помещения, «В»		10,2	9,5
	Окраина	Офисные помещения, «С»		8,2	8,8
	Окраина	Производственные помещения, «С»		7,2	7,6
	Окраина	Складские помещения «С»		7,8	8,2
14.	Нижний Новгород				
	Центр	Торговые, «В»	7,6		8,4
	Центр	Торговые, «С»	7,9		8,1
	Середина	Торговые, «В»	7,4		7,9
	Середина	Торговые, «С»	8,1		7,8
15.	Новосибирск				
	Центр	Торговые помещения, «В»		8,9	8,2
	Середина	Торговые помещения, «В»		7,2	7,1
	Середина	Офисные помещения, «В»		9,2	9,8
	Середина	Офисные помещения, «С»		6,9	7,6
	Середина	Производственные помещения, «С»		6,6	6,1
	Окраина	Складские помещения, «С»		8,2	7,2
16.	Пермь				
	Центр	Офисные, «В»	8,0		8,9
	Центр	Офисные, «С»	7,6		8,1
	Центр	Торговые, «В»	6,4		7,2

№ п/п	Город, местоположение объекта	Функциональное назначение площадей, класс	Средние значения ВРМ		
			апрель 2012 г.	ноябрь 2012 г.	май 2013 г.
	Центр	Торговые, «С»	7,0		8,0
	Середина	Офисные, «В»	6,9		7,4
	Середина	Торговые, «В»	7,9		8,2
	Промзоны	Производственные, «С»	6,6		6,9
	Окраина	Офисные, «В»	6,9		7,0
	Окраина	Офисные, «С»	6,2		7,6
	Окраина	Торговые, «В»	7,8		8,1
	Окраина	Торговые, «С»	6,6		7,0
17.	Ростов-на-Дону				
	Центр	Торговые помещения, «В»		6,9	6,2
	Центр	Офисные помещения, «В»		9,3	8,9
	Центр	Производственные помещения, «С»		5,9	5,1
	Середина	Торговые помещения, «В»		8,2	7,8
	Середина	Офисные помещения, «В»		9,8	9,1
	Окраина	Торговые помещения, «В»		7,8	8,1
	Окраина	Офисные помещения, «С»		7,4	7,6
	Окраина	Производственные помещения, «С»		7,6	6,7
	Окраина	Складские помещения «С»		8,6	7,9
18.	Рязань				
	Центр	Торговые помещения, «С»		11,9	9,2
	Центр	Офисные помещения, «С»		7,5	7,9
	Окраина	Торговые помещения, «С»		7,9	7,2
	Окраина	Производственные помещения, «С»		8,0	7,4
	Окраина	Складские помещения «С»		7,6	7,8
19.	Санкт-Петербург				
	Центр	Офисные, «В»	8,1		8,9
	Центр	Офисные, «С»	8,3		7,9
	Центр	Торговые, «В»	8,6		9,4
	Центр	Торговые, «С»	7,6		8,2
	Середина	Офисные, «В»	8,6		8,2
	Середина	Офисные, «С»	9,6		9,4
	Середина	Производственные, «С»	7,3		8,0
	Середина	Торговые, «В»	10,8		9,2
	Середина	Торговые, «С»	8,0		8,6
	Окраина	Производственные, «С»	6,9		7,8
20.	Ставрополь				
	Центр	Офисные, «С»	8,8		8,2
	Центр	Торговые, «В»	8,9		9,1
	Центр	Торговые, «С»	6,8		7,6
	Середина	Торговые, «В»	7,8		8,0
	Середина	Торговые, «С»	6,8		7,1
	Окраина	Офисные, «С»	6,5		6,8
	Окраина	Торговые, «С»	8,8		7,4
21.	Тамбов				
	Центр	Офисные помещения, «С»		7,9	7,1
	Середина	Торговые помещения, «С»		8,2	7,4
	Окраина	Торговые помещения, «С»		7,2	6,8

№ п/п	Город, местоположение объекта	Функциональное назначение площадей, класс	Средние значения ВРМ		
			апрель 2012 г.	ноябрь 2012 г.	май 2013 г.
	Окраина	Офисные помещения, «С»		8,6	8,8
	Окраина	Производственные помещения, «С»		6,4	6,1
	Окраина	Складские помещения «С»		8,6	7,2
22.	Тверь				
	Центр	Офисные, «В»	8,2		7,6
	Центр	Офисные, «С»	7,7		7,2
	Центр	Торговые, «В»	9,0		9,2
	Середина	Офисные, «В»	8,8		7,8
	Середина	Офисные, «С»	8,1		7,4
	Промзоны	Производственные, «С»	6,1		6,2
	Окраина	Офисные, «С»	6,2		5,9
	Окраина	Торговые, «С»	7,2		6,9
23.	Тула				
	Центр	Офисные помещения, «В»		7,8	7,2
	Центр	Офисные помещения, «С»		6,2	6,5
	Середина	Торговые помещения, «С»		8,6	8,1
	Середина	Офисные помещения, «С»		7,9	8,9
	Окраина	Торговые помещения, «С»		7,2	7,4
	Окраина	Офисные помещения, «С»		7,1	6,5
	Окраина	Производственные помещения, «С»		8,2	7,8
	Окраина	Складские помещения, «С»		10,1	9,1
24.	Ярославль				
	Центр	Торговые помещения, «С»		8,6	7,8
	Центр	Офисные помещения, «В»		6,2	6,6
	Центр	Офисные помещения, «С»		8,4	8,6
	Центр	Складские помещения, «С»		6,8	6,2
	Середина	Торговые помещения, «С»		9,0	9,8
	Середина	Офисные помещения, "В"		6,8	7,1
	Середина	Офисные помещения, «С»		9,2	9,8
	Окраина	Торговые помещения, «С»		8,1	7,7
	Окраина	Офисные помещения, «С»		6,9	7,2
	Окраина	Производственные помещения, «С»		8,4	8,2
	Окраина	Складские помещения «С»		10,4	9,4

1.3. Корреляционно-регрессионные связи и коэффициенты.

1.3.1. Исследования соотношения «Стоимость прав долгосрочной аренды на 49 лет / Стоимость прав собственности» для земельных участков

Использование: при проведении расчетов и корректировок.

Обозначения: ПА – удельная стоимость прав аренды ЗУ на 49 лет;

ПС – удельная стоимость прав собственности на ЗУ.

Значения соотношения ПА/ПС (табл. 1.3.1) исследовались для различных городов РФ на основании данных следующих источников:

- сборника «Недвижимость и цены»;
- газеты «Из рук в руки»;
- сайтов сети Интернет.

Таблица 1.3.1

Соотношение ПА/ПС для земельных участков в некоторых городах РФ

№ п/п	Город, местоположение объекта	Функциональное назначение	Площадь ЗУ, м2	ПА/ПС
1	Волгоград			
	Центр	Офисное	2 200 – 4 800	0,628
2	Воронеж			
	Центр	Офисное	1 400 – 2 000	0,793
	Середина	Офисное	4 000 – 6 000	0,763
3	Екатеринбург			
	Центр	Торговое	800 – 1 000	0,417
	Середина	Офисное	4 200 – 6 600	0,846
	Окраина	Сервисное	4 200 – 4 400	0,689
4	Калуга			
	Окраина	Производственно – складское	10 000 – 12 000	0,867
5	Киров			
	Центр	Торговое	3 700 – 6 100	0,323
	Окраина	Склады	10 045 – 10 300	0,626
6	Краснодар			
	Центр	Офисное	557 – 850	0,732
	Середина	Производственное	1 100 – 1 827	0,876
7	Москва			
	Середина	Офисное	5 100 – 8 300	0,682
	Окраина	Производственное	8 700 – 14 000	0,894
8	Московская область			
	10-20 км. от МКАД	Торговое	4 600 – 8 900	0,642
	30 – 42 км. от МКАД	Производственное	12 000 – 18 000	0,965
9	Новосибирск			
	Середина	Торговое	1 400 – 1 500	0,214
10	Уфа			
	Окраина	Производственное	9 200 – 12 000	0,912
11	Ярославль			
	Окраина	Производственное	15 000- 18 400	0,816

1.3.2. Корректировки на уторгование для объектов недвижимости

Использование: при проведении расчетов и корректировок.

Приведены отдельные данные, полученные по сведениям риэлтерских фирм, сети Ин-

тернет и из периодических изданий по недвижимости (табл. 1.3.2).

Таблица 1.3.2

Значения корректировок на уторгование для объектов недвижимости в различных городах РФ, Белоруссии, США

Населенный пункт	Жилая		Торговая		Офисная		Производственно-складская		Земельные участки
	Аренда	Продажа	Аренда	Продажа	Аренда	Продажа	Аренда	Продажа	Продажа
Крупные города									
Воронеж	-	8 - 10 (9,0)	-	5 - 7 (6,0)	-	-	-	-	8 – 12 (10,0)
Екатеринбург	-	4 - 8 (6)	-	8-12 (10,0)	-	7-9 (8,0)	-	-	9-14 (11,5)
Краснодар		6-8 (7,0)	-	5 - 9 (7,0)	4-7 (5,5)	-	-	12-14 (13,0)	6 – 8 (7,0)

Населенный пункт	Жилая		Торговая		Офисная		Производственно-складская		Земельные участки
	Аренда	Продажа	Аренда	Продажа	Аренда	Продажа	Аренда	Продажа	Продажа
Москва	4 - 7 (5,5)	4 - 8 (6,0)	5 - 9 (7,0)	7-11 (9,0)	6 - 10 (8,0)	8-10 (9,0)	9-12 (10,5)	8 - 14 (11,5)	9-12 (10,5)
Ростов-на-Дону	-	7 - 11 (9,0)	-	-	-	6-11 (8,5)	-	-	5 - 8 (6,5)
С.-Петербург	6 - 10 (8,0)	3 - 7 (5,0)	4-7 (5,5)	4-6 (5,0)	5-9 (7,0)	7-10 (8,5)	5-10 (7,5)	6-11 (8,5)	4-8 (6,0)
Ставрополь									8-14 (11,0)
Среднее	6,7	7,0	6,2	7,4	6,8	8,5	9,0	11,0	8,1
Минск	4 - 6 (5,0)	5 - 8 (6,5)	-	4 - 8 (6,0)	-	-	-	-	3 - 5 (4,0)
Средние города									
Владивосток	-	6-10 (8,0)	-	10 - 12 (11,0)	-	5-11 (8,0)	-	12 - 14 (13,0)	
Новосибирск	4-6 (5,0)	5-8 (6,5)	4-7 (5,5)	6-12 (9,0)	-	8-11 (9,5)	6-13 (9,5)	9-14 (11,5)	9-16 (12,5)
Омск	3-8 (5,5)	5-9 (7,0)	4-8 (6,0)	-	-	10-12 (11,0)	-	11-15 (13,0)	12-16 (14,0)
Пермь		6 - 10 (8,0)		9 - 12 (10,5)		8-10 (9,0)		11-13 (12,0)	
Тамбов	3 - 6 (4,5)	9-12 (10,5)	-	9 - 11 (10,0)	-	5 - 11 (8,0)		6 - 10 (8,0)	8 - 14 (11,0)
Тверь	3-5 (4)	6 - 8 (7,0)		7-13 (10,0)		7 - 12 (9,5)	6 - 10 (8,0)	7-14 (10,5)	8-11 (9,5)
Среднее	4,7	7,8	5,7	10,1	-	9,2	8,7	11,3	11,7
Небольшие города и населенные пункты									
Московская область	4-10 (7,0)	8-13 (10,5)	6-10 (8,0)	5 - 8 (6,5)	-	10 - 13 (11,5)	9 - 12 (10,0)	6 - 11 (8,5)	8 - 11 (8,5)
Сочи	-	8-10 (9,0)	-	9-12 (10,5)	-	-	-	-	6 - 8 (7,0)
Зарубежные страны									
США	5,6 - 13,1 (листинги)								

Примечание: В скобках указано среднее значение.

1.4. Соотношение цен продаж на рынках первичного и вторичного жилья по городам РФ

Использование: при проведении расчетов и корректировок.

Таблица 1.4.1

Соотношение цен продаж на рынках первичного (Ц1) и вторичного жилья (Ц2) – квартиры

№ п/п	Наименование	Ц2 / Ц1			
		1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные	Много-комнатные
1	Астрахань	1,020	1,011	1,019	1,030
2	Воронеж	1,116	1,063	1,059	1,099
3	Москва (эконом-класс)	1,159	1,096	1,108	1,112
4	Московская область	1,082	1,071	1,080	1,030
5	Рязань	1,029	1,030	1,028	1,035
6	Санкт-Петербург	1,126	1,148	1,115	1,114
7	Екатеринбург	1,270	1,216	1,262	1,121
8	Среднее	1,115	1,091	1,096	1,077

1.5. Эксплуатационные и операционные расходы для различных городов РФ.

Использование: при проведении расчетов по доходному подходу и корректировок для сравнительного подхода.

Таблица 1.5.1

Средние величины операционных и эксплуатационных расходов для различных помещений

№ п/п	Город, наименование / Класс помещений	А	В	С
1	Москва			
1.1	Офисные помещения:			
	Операционные расходы	160	125	65
	Эксплуатационные расходы	105	85	50
1.2	Торговые помещения			
	Операционные расходы	150	135	110
	Эксплуатационные расходы	120	100	70
1.3	Складские помещения			
	Операционные расходы	50	40	25
	Эксплуатационные расходы	35	30	15
2	Санкт/Петербург			
2.1	Офисные помещения			
	Операционные расходы	122	109	63
	Эксплуатационные расходы	87	72	46
2.2	Торговые помещения			
	Операционные расходы	170	121	95
	Эксплуатационные расходы	134	-	62
2.3	Складские помещения			
	Операционные расходы	40	31	23
	Эксплуатационные расходы	32	25	16
3	Краснодар			
3.1.	Офисные помещения			
	Операционные расходы	72 – 84	55-64	34-39

*Расценки даны при соотношении порядка 31,6 руб./долл.

** Расценки для класса «В» и «С» снижаются для Московской области на 22 – 27% по сравнению с Москвой.

Операционные расходы включают: эксплуатационные, налоги, земельные платежи, страхование.

Для Управляющих компаний вознаграждение ориентировочно составляет

от 1 до 7% от арендной ставки (1% - для крупных объектов, 7% - для мелких).

Раздел 2. БИЗНЕС

2.1. Виды и типы мультипликаторов для сравнительного подхода

Использование:

При расчете стоимости 100% миноритарных и мажоритарных пакетов, долей.

Таблица 2.1.1

Виды и типы мультипликаторов

Виды мультипликаторов	Типы мультипликаторов	Первичные данные для расчета	Примеры мультипликаторов	Критерии ранжирования мультипликаторов
Моментные	Для расчета стоимости 100% миноритарного пакета	Форма 1 (Активы и Пассивы)	Цена/Валюта баланса; Цена/Капитал и резервы; Цена/Внеоборотные активы; Цена/Оборотные активы; Цена/Финансовые вложения в зависимые компании;	1). По ROE (рентабельность собственного капитала); 2). По месту объекта оценки среди аналогов, определенному по ФЭА ¹ ; 3). По комплексным показателям ФЭА; 4). По количеству сравнимых признаков
	Для расчета стоимости 100% мажоритарного пакета			
Интервальные	Для расчета стоимости 100% миноритарного пакета	Форма 2 (Отчет о прибылях и убытках)	Цена/Выручка; Цена/Себестоимость; Цена/Операционная прибыль; Цена/Прочие доходы; Цена/Прибыль от продаж; Цена/EBITDA ² ; Цена/Прибыль до налогообложения; Цена/Чистая прибыль; Цена/Дивиденды;	1). По ROS (рентабельность по чистой прибыли или маржа прибыли); 2). По месту объекта оценки среди аналогов, определенному по ФЭА; 3). По комплексным показателям ФЭА; 4). По количеству сравнимых признаков.
	Для расчета стоимости 100% мажоритарного пакета			
Номенклатурные	Для расчета стоимости 100% миноритарного пакета	Учетные данные	Цена/Годовое количество изделий; Цена/Количество посадочных мест; Цена/Годовая емкость хранения (переработки); Цена/Годовая перевозка (тоннокилометры); Цена/Количество выпускников; Цена/Годовая потребляемая мощность; Цена/Величина разведенных запасов и т.д.	1). По величине номенклатурных показателей; 2). По месту объекта оценки среди аналогов, определенному по ФЭА; 3). По комплексным показателям ФЭА; 4). По количеству сравнимых признаков.

1 ФЭА – финансово-экономический анализ.

2 EBITDA = Годовая прибыль от продаж + Годовая амортизация

2.2. Значения коэффициента бета

2.2.1. Балансовые значения коэффициента бета (рычагового и безрычагового)

Балансовые значения коэффициента бета (рычагового и безрычагового) рассчитываются на основе балансовых отчетов предприятий (формы №1, 2) за 5 - 6 лет. В разде-

ле 6 представлена финансовая модель расчета балансовых бета.

В табл. 2.2.1 приведены значения коэффициента бета балансовые по предприятиям.

Таблица 2.2.1

Значения коэффициента бета балансовые по предприятиям

Предприятие	Правовая форма	Выручка, млн. руб.	Значения коэффициента бета			Долг/Капитал
			Рычагового	Безрычагового		
				балансовые	расчетные*	
Продажа воды						
Г...л	ОАО	954	0,348	0,156	0,320	0,110
А...л	ОАО	525	-0,230	0,772	-0,209	0,124
Б...л	ОАО	34	0,647	1,078	0,640	0,014
Аз...л	ОАО	184	0,933	0,109	0,924	0,013
А...к	ЗАО	378	0,763	0,664	0,763	0,000
Ак...к	ОАО	251	-0,218	0,386	-0,075	2,380
Ба...л	МУП	438	0,031	1,179	0,029	0,088
П...о	МУП	39	0,691	0,369	0,667	0,046
В...л	МУП	784	0,698	1,320	0,612	0,162
Аб...л	МУП	235	0,149	0,582	0,143	0,053
В...г	МУП	63	1,192	1,603	1,192	0,000
В...9	ООО	99	-0,258	0,066	-0,258	0,000
В...л	ООО	245	-0,012	-0,027	-0,010	0,223
Во...л	ОАО	519	-0,124	-0,211	-0,124	0,000
Во...ал	ОАО	803	-0,080	1,943	-0,077	0,056
Среднее		362	0,297	0,705	0,297	0,206
Продажа автомобилей						
А...о	ОАО	209	0,993	1,836	0,718	0,479
Б...а	ОАО	611	-0,146	-0,076	-0,131	0,143
С...а	ОАО	323	-0,199	-0,094	-0,042	4,611
К...а	ОАО	561	0,294	0,182	0,294	0,000
С...з	ОАО	386	0,342	0,105	0,342	0,000
С...а	ОАО	1 683	-0,093	0,810	-0,048	1,174
С...да	ОАО	68	0,173	0,251	0,146	0,229
Си...а	ОАО	414	0,231	0,022	0,195	0,227
См...а	ОАО	436	0,114	0,348	0,052	1,483
С...р	ОАО	39	0,066	0,171	0,066	0,000
Т...з	ОАО	748	0,175	1,886	0,103	0,870
Т...с	ОАО	1 361	0,294	0,094	0,075	3,624
Э...т	ОАО	45	0,023	0,946	0,023	0,000
Ст...а	ОАО	775	0,135	0,108	0,044	2,598
Среднее		547	0,172	0,471	0,131	1,103
Нефтехранилища						
П...а	ОАО	1 040	0,448	0,112	0,112	3,766
Р...г	ОАО	1 092	0,103	1,532	0,040	1,990
С...т	ОАО	110	0,722	0,059	0,720	0,003
А...с	ОАО	238	0,612	1,127	0,721	0,001
А...а	ОАО	671	1,468	0,315	0,751	1,194
Б...я	ЗАО	118	0,197	0,288	0,195	0,015
Б...л	ООО	70	0,166	0,062	0,126	0,391
Бу...л	ООО	284	0,240	0,334	0,240	0,000
Б...м	ЗАО	228	0,040	1,811	0,033	0,276

Предприятие	Правовая форма	Выручка, млн. руб.	Значения коэффициента бета			Долг/Капитал
			Рычагового	Безрычагового		
				балансовые	расчетные*	
В...р	ООО	179	0,355	0,929	0,340	0,054
В...л	ЗАО	499	-0,112	-0,009	-0,086	0,377
Л...л	ООО	51	0,951	2,038	0,435	1,481
Л...м	ЗАО	209	-0,052	1,551	-0,044	0,222
Н...т	ООО	47	1,761	0,234	0,550	2,750
П...л	ОАО	163	-0,301	-0,248	-0,250	0,254
Среднее		333	0,440	0,676	0,259	0,852
Одежда						
Э...т	ОАО	408	0,177	1,060	0,123	0,545
Т...с	ОАО	200	0,260	0,121	0,260	0,000
А...с	ОАО	125	-0,098	-0,306	-0,035	2,290
А...о	ОАО	233	2,381	1,236	2,278	0,057
В...а	ЗАО	84	-0,084	0,174	-0,058	0,545
Г...а	ОАО	42	-0,025	-0,038	-0,022	0,171
Д...л	ЗАО	71	0,113	0,357	0,113	0,000
К...я	ОАО	26	1,105	1,108	1,047	0,070
М...к	ОАО	40	-0,229	0,032	-0,228	0,007
А...ь	ОАО	71	0,168	0,394	0,049	3,017
Б...а	ОАО	59	0,128	0,216	0,124	0,039
Ро...а	ОАО	66	0,312	0,248	0,111	2,269
Су...а	ОАО	67	0,408	0,316	0,192	0,793
Среднее		115	0,355	0,378	0,304	0,754
Полупроводники						
К...л	ООО	26	0,152	-0,178	0,152	0,000
А...п	ООО	44	-0,084	0,487	-0,084	0,000
Ад...т	ООО	10	-0,060	-0,169	-0,049	0,288
А...м	ООО	28	0,383	1,830	0,383	0,000
А...и	ООО	26	1,192	1,922	1,192	0,000
А...т	ООО	42	1,205	2,076	1,205	0,000
Ай...п	ООО	28	1,673	1,757	1,673	0,000
А...с	ООО	5	1,951	1,615	1,951	0,000
Б...л	ООО	19	0,632	0,772	0,632	0,000
Б...т	ООО	8	-0,053	1,296	-0,053	0,000
Б...с	ООО	4	-0,120	0,377	-0,120	0,000
Би...т	ООО	3	0,432	0,618	0,432	0,000
Н...т	ООО	17	1,302	0,678	1,302	0,000
П...т	ООО	96	0,998	0,816	0,998	0,000
Среднее		25	0,686	0,993	0,687	0,021
Табачные изделия						
Ф...ь	ОАО	7 367	0,009	-0,048	0,009	0,000
А...а	ООО	78	-0,068	0,707	-0,068	0,000
Б...а	ООО	848	0,606	1,187	0,487	0,306
Б...б	ЗАО	29 299	-0,049	0,365	-0,009	5,443
Б...ф	ОАО	2 136	0,410	1,004	0,410	0,000
Д...ц	ООО	905	0,069	0,241	0,030	1,658
Д...к	ОАО	9 830	0,094	-0,095	0,051	1,072
И...а	ООО	6 903	0,135	1,806	0,101	0,425
К...а	ООО	4 145	-0,078	-0,095	-0,058	0,420
М...а	ОАО	163	-0,077	-0,040	-0,066	0,208
П...о	ООО	35 271	0,217	0,062	0,203	0,088
Пе...а	ОАО	1 602	0,464	0,926	0,464	0,000
Ф...а	ЗАО	52 066	0,170	0,092	0,137	0,298
Среднее		11 586	0,146	0,470	0,130	0,763
Развлечения						

Предприятие	Правовая форма	Выручка, млн. руб.	Значения коэффициента бета			Долг/Капитал
			Рычагового	Безрычагового		
				балансовые	расчетные*	
О...2	ОАО	8	0,523	-0,094	0,523	0,000
А...с	ОАО	28	-0,072	-0,075	-0,066	0,106
Д...а	ОАО	230	0,367	0,076	0,040	10,250
Л...о	ОАО	39	0,064	1,053	0,064	0,000
М...с	ОАО	327	0,627	0,126	0,627	0,000
А...к	ОАО	32	0,939	0,577	0,657	0,536
А...т	ОАО	39	0,418	0,092	0,418	0,000
П...и	ОАО	67	0,977	0,805	0,963	0,018
Р...в	ОАО	249	0,487	0,312	0,487	0,000
В...а	ОАО	112	0,316	0,812	0,316	0,000
К...а	ОАО	32	0,112	0,320	0,112	0,000
Среднее		106	0,433	0,364	0,376	0,992
Ритуальные предприятия						
Э...с	ОАО	5	-0,135	-0,087	-0,135	0,000
А...с	ОАО	49	0,231	1,414	0,231	0,000
Р...л	ОАО	18	-0,222	1,923	-0,222	0,000
С...п	ОАО	26	-0,241	1,606	-0,241	0,000
Я...а	ОАО	24	0,114	0,335	0,114	0,000
Р...ас	ОАО	21	-0,129	0,384	-0,129	0,000
Р...ли	ОАО	151	0,187	0,205	0,187	0,000
Р...с	ОАО	329	0,351	0,512	0,351	0,000
Р...ас	ОАО	67	0,144	1,114	0,144	0,000
Р...и	ОАО	48	1,565	1,963	1,565	0,000
Р...д	ОАО	4	0,368	0,121	0,368	0,000
Р...см	ОАО	143	0,335	0,194	0,335	0,000
С...п	ОАО	8	0,370	1,663	0,370	0,000
С...с	ОАО	483	0,199	0,520	0,199	0,000
Т...к	ОАО	161	0,187	-0,003	0,187	0,000
Среднее		102	0,222	0,791	0,208	0,000

* Значения коэффициента бета безрычагового расчетные получены путем пересчета значений коэффициента бета рычагового с учетом рычага.

2.3. Расчетные мультипликаторы

Использование:

- в сравнительном подходе при оценке бизнеса (предприятия);
- для определения стоимости предприятий в постпрогнозном периоде.

Расчетные мультипликаторы, приведенные в табл. 2.2.1, имеют следующую маркировку:

СП – получены при проведении оценочных работ по бизнесу (сравнительный подход);

ПП – получены с использованием программного продукта "ПРМ" (расчеты по балансовым данным).

Используемыми мультипликаторами являются следующие коэффициенты:

Р/Е (Цена/Прибыль) - один из наиболее часто используемых оценочных коэффициентов, позволяющий рассчитать стоимость собственного капитала;

Р/ЕВТ (Цена/Прибыль до уплаты налогов) аналогичен коэффициенту Р/Е, однако позволяет исключить влияние налоговых систем различных стран;

Р/Р (Цена/Выручка) позволяет определить свободную от долгов стоимость, применяется как измеритель операционного результата компании;

Р/В (Цена/Балансовая стоимость активов) позволяет определить стоимость собственного капитала, основан на стоимости чистых активов, а не на прибылях или денежном потоке;

Р/ВВ (Цена/Валюта баланса) позволяет определить стоимость собственного капитала, основан на валюте баланса, а не на прибылях или денежном потоке;

Р/ВА (Цена/Внеоборотные активы) позволяет определить стоимость собственного ка-

питала, основан на стоимости внеоборотных активов, а не на прибылях или денежном потоке, и применяется для предприятий с "тяжелой" структурой баланса;

Р/ОА (Цена/Оборотные активы) позволяет определить стоимость собственного капитала, основан на стоимости оборотных активов, а не на прибылях или денежном потоке, и применяется для предприятий с "легкой" структурой баланса.

Расчетные мультипликаторы используются для сравнительного подхода при переходе от балансовых данных к 100% мажоритарной стоимости УК Компании. В отличие от мультипликаторов для перехода к 100% миноритарному УК Компании, данные мультипликаторы имеют иное наименование.

Таблица 2.3.1

Расчетные мультипликаторы

№ п/ п	Отрасль, подотрасль	Продукция, услуги	Аналоги	Парамет- ры, млн. руб.	Марки- ровка	P/R	P/V	P/BB	P/Вн А
						Значение мультипликатора; Выборка, шт.; Квар.			
1.	Сельское хозяйство	Агрофирмы	сеть Интернет, Слияния и поглощения	Выручка 32 -714	СП	0,83 6 0,321	3,75 6 0,516	1,08 6 0,306	-
2.	Управление недви- жимостью	Сдача в аренду	ОАО, сеть Интернет	Выручка 152-286	СП	9,42 7 0,258	5,10 7 0,608	5,41 7 0,615	-
3.	Банковская деятель- ность	Банки 2-ой кате- гории	ОАО, сеть Интернет	Выручка 3 362- 9 214	СП	0,47 6 0,302	0,44 6 0,416	0,32 6 0,392	-
4.	Химия полимеров	Строительные конструкции	ОАО, сеть Интернет	Выручка 104-612	СП	0,32 5 0,324	0,89 5 0,508	0,72 5 0,632	
5.	Финансы	Инвестиционные компании)	ОАО, сеть Интернет	Выручка 1312-4 908	СП	4,08 4 0,512	1,09 4 0,322	0,54 4 0,302	
6.	Механическое произ- водство	Насосные заводы	ООО, сеть Интернет	Выручка 148 – 638	СП	1,31 6 0,168	1,91 6 0,333	0,88 6 0,601	2,06 6 0,502
7.	Строительство	Проектные орга- низации	ООО, сеть Интернет	Выручка 682-1 854	СП	0,38 5 0,234	0,59 5 0,482	0,42 5 0,298	0,72 5 0,402

2.4. Внутренние нормы рентабельности (IRR) отдельных инвестиционных проектов

Использование: для принятия решений о ставках дисконтирования по альтернативным вложениям денежных средств

при оценке бизнеса и инвестиционных проектов.

В табл. 2.4.1 приведены внутренние нормы рентабельности инвестиционных проектов.

Таблица 2.4.1

Внутренние нормы рентабельности (IRR) инвестиционных проектов

№ п/п	Инвестиционный проект	Отрасль	Общая стоимость	Период окупаемости, годы	IRR %
1	Разработка программного обеспечения банковской системы	ИТ-технологии	56 млн.руб.	3,2	31,8
2	Реконструкция административно - производственных зданий под техно-парк	Строительство	280 млн. руб.	5,2	22,8
3	Строительство автотрассы	Транспорт	6 810 млн.руб.	10,8	26,4
4	Реконструкция комплекса зданий под бизнес – парк класса «В»	Строительство	980 млн. руб.	6,2	21,8
5	Производство нового лекарственного препарата	Фармакология	1 450 млн. руб.	6,8	26,8
6	Приобретение воздушных судов «Боинг»	Воздушный транспорт	6 340 млн. руб.	7,8	14,2
7	Приобретение автомашин скорой помощи	Здравоохранение	1 680 млн.руб.	5,8	22,4
8	Организация фермерского хозяйства по КРС	Сельское хозяйство	1 860 млн.руб..	12,7	26,8

2.5. Коэффициенты контроля

Использование: для введения скидок и надбавок за контроль.

ентов контроля по диапазонам долей от УК предприятий./11/.

Приведены результаты отечественных исследований и средние величины коэффици-

Таблица 2.5.1

Коэффициенты контроля по данным из различных источников

Удельный вес пакета (доли)	Исследования ФБК	Исследования Лейфера Л.А.	ПП РФ № 87	Граничные данные по отечественным исследованиям	Среднее значение коэффициентов контроля
От 75% до 100%	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
От 50%+ до 75%-	0,96	1,00	0,90	-	0,95
От 25%+ до 50%-	0,74	0,55	0,80	-	0,70
От 10% до 25%	0,60	0,42	0,70	-	0,57
От 0%+ до 10%	0,49	0,42	0,60	0,30	0,45

2.6. Соотношения между величинами котировок привилегированных и обыкновенных акций

В табл.2.6.1 приведены сравнительные данные по соотношению стоимостей привилегированных (Сп) и обыкновенных акций (Со) в различных отраслях по материалам сайтов бирж РФ.

Таблица 2.6.1

Сравнительные данные по соотношениям «Сп / Со» в разные временные периоды

Отрасль	Сп/Со Предложения – ноябрь 2012 г.			Сп/Со Предложения – май 2013 г.		
	Кол-во	Среднее	Коэф. вариации	Кол-во	Среднее	Коэф. вариации
Нефтяная	7	0,714	0,174	7	0,678	0,186
Газовая	4	0,740	0,214	4	0,699	0,198
Энергетика	19	0,834	0,237	12	0,712	0,412
Банковское дело	3	0,713	0,555	3	0,737	0,382
Связь	4	0,613	0,492	4	0,488	0,262
Металлургия	2	0,662		2	0,708	
Автомобильная	2	0,511		2	0,508	
Механические заводы	2	0,697		2		
Пивоваренные компании	-			-		
Торговля	1	0,455		1	0,431	
Химия	2	0,864		2	0,908	
Пищевая	1	0,509		1	0,459	
Золотодобыча	1	0,313		1	0,318	
Среднее общее		0,635				

Раздел 3. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ (НМА)

3.1. Методы расчета убытков Правообладателей авторских прав (ПО, ПП) от контрафакции.

Использование: для оценки убытков.

Таблица 3.1.1

Методы расчета убытков правообладателей ПО от контрафакции

№ п/п	Подход	Метод	Расчетное выражение	Условия применения метода	Применимость для судопроизводства
1	Доходный подход	Метод ДДП Бизнес-единицы и его модификации	Стоимость убытков равна дисконтированной разнице ДДП при отсутствии и наличии контрафакта: Суб = ДДПбез контр.-ДДПс котраф. Модификация 1: Предпосылка постоянного производства зафиксированного объема контрафактной продукции данным Правонарушителем; Модификация 2: Предпосылка о динамике роста контрафактной продукции данного Правонарушителя.	1. Точное определение объема контрафактной продукции на рынке; 2. Наличие ретроспективных данных по ДП Правообладателя и бизнес-плана развития ПО; 3. Сведения по экономическим срокам жизни ПО	Ограничена, поскольку основана на предпосылке дальнейшего распространения контрафактной продукции Правонарушителем. Предпочтительна Модификация 1.
2	Доходный подход	Метод дисконтирования чистой прибыли (ДЧП) и его модификации	Стоимость убытков равна дисконтированной разнице чистой прибыли при отсутствии и наличии контрафакта: Суб = ДЧПбез контр.-ДЧПс котраф. Модификация 1: Предпосылка постоянного производства зафиксированного объема контрафактной продукции данным Правонарушителем; Модификация 2: Предпосылка о динамике роста контрафактной продукции данного Правонарушителя.	1. Точное определение объема контрафактной продукции на рынке; 2. Наличие ретроспективных данных по чистой прибыли Правообладателя (Физическое или Юридическое лицо) и бизнес-плана развития ПО в части чистой прибыли; 3. Сведения по экономическим срокам жизни ПО	Ограничена, поскольку основана на предпосылке дальнейшего распространения контрафактной продукции Правонарушителем. Предпочтительна Модификация 1.

№ п/ п	Подход	Метод	Расчетное выраже- ние	Условия применения метода	Применимость для судопроизводства
3	Доходный подход	Метод капитализации с учетом количества контрафакта и его модификации	Стоимость убытков равна капитализированному денежному объему, рассчитанному по зафиксированному количеству обнаруженного контрафакта и ценам Производителя: $С_{уб} = (N * Ц_{произв} + N * Ц_{под} + ...) * Р_e / K_{капит}$ Модификация 1: Предпосылка о снижении доходности на рынке (применение модели Ринга при построении ставки капитализации); Модификация 2: Предпосылка о постоянной доходности на рынке (применение модели Инвуда или иной при построении ставки капитализации).	1. Точное определение обнаруженного количества контрафактной продукции на рынке (N); 2. Наличие данных по ценам реализации легального Производителя (Ц _{произв}), ценам поддержки ПО (Ц _{под}), прочим ценам, связанным с ПО; 3. Сведения по экономическим срокам жизни ПО; 4. Сведения по среднеотраслевой марже прибыли; 5. Модели построения коэффициента капитализации.	Ограничена, поскольку основана на предпосылке дальнейшего распространения контрафактной продукции Правонарушителем. Предпочтительна Модификация 1.
4	Затратный подход	Метод затрат легального Производителя	Стоимость убытков равна денежному объему, рассчитанному по зафиксированному количеству обнаруженного контрафакта и ценам Производителя: $С_{уб} = N * Ц_{произв} * K_{проч} * Р_e$	1. Точное определение обнаруженного количества контрафактной продукции на рынке (N); 2. Наличие данных по ценам реализации легального Производителя (Ц _{произв}); 3. Наличие данных по иным затратам Производителя (поддержки ПО, установки ПО, рекламе, прочим ценам, связанным с ПО); 4. Сведения по среднеотраслевой марже прибыли (Р _e)	Метод применим, поскольку основан на предпосылке зафиксированного объема контрафактной продукции Правонарушителя
5	Затратный подход	Метод прибыли Правонарушителя с модификациями	Стоимость убытков равна денежному объему, рассчитанному по зафиксированному количеству обнаруженного контрафакта и ценам Правонарушителя: $С_{уб} = N * Ц_{правон} * (1 - Н_{пр})$ Модификация 1: Предпосылка о цене продажи контрафакта как о величине прибыли; Модификация 2:	1. Точное определение обнаруженного количества контрафактной продукции на рынке (N); 2. Наличие данных по ценам реализации не легального Правонарушителя (Ц _{правон}); 3. Налог на прибыль (Н _{пр})	Метод применим, поскольку основан на предпосылке зафиксированного объема контрафактной продукции Правонарушителя

№ п/ п	Подход	Метод	Расчетное выраже- ние	Условия применения метода	Применимость для судопроизводства
			Учет формирования прибыли от контрафакта за счет его себестоимости производства и реализации		
6	Затратно- доходный подход	Метод затрат Производителя с модификациями	При разнесении во времени обнаруженного количества контрафакта стоимость убытков равна сумме дисконтированных потоков $C_{уб} = \sum (N_i * C_{произв} * K_{про} * P_e) * (1 + d_i) T_i$ Модификация 1: - без учета индексов-дефляторов; Модификация 2: - с учетом индексов-дефляторов.	1. Точное определение обнаруженного количества контрафактной продукции на рынке (N); 2. Наличие данных по ценам реализации легального Производителя (C_{произв}); 3. Наличие данных по иным затратам Производителя (поддержки ПО, установки ПО, рекламе, прочим ценам, связанным с ПО); 4. Сведения по среднеотраслевой марже прибыли (P_e); 5. Модели построения ставок дисконтирования; 6. Индексы-дефляторы.	Может быть применена, поскольку основана на предположении зафиксированного объема контрафактной продукции Правонарушителя
7	Затратно- доходный подход	Метод прибыли Правонарушителя с модификациями	При разнесении во времени обнаруженного количества контрафакта стоимость убытков равна сумме дисконтированных потоков $C_{уб} = \sum (N_i * C_{правон} * (1 - H_{пр}) * (1 + d_i) T_i$ Модификация 1: - без учета индексов-дефляторов; Модификация 2: - с учетом индексов-дефляторов.	1. Точное определение обнаруженного количества контрафактной продукции на рынке (N); 2. Наличие данных по ценам реализации не-легального Правонарушителя (C_{правон}); 3. Налог на прибыль (H_{пр}); 4. Модели построения ставок дисконтирования; 5. Индексы-дефляторы.	Метод применим, поскольку основан на предположении зафиксированного объема контрафактной продукции Правонарушителя
8	Сравнитель- ный	Метод аналогов	Затруднен в применении	Требуются прямые аналоги контрафактной продукции	В редких случаях при повторных обнаружениях схожего контрафакта
9	Внеоценоч- ные подходы	Компенсационные методы	На основании УПК РФ	По уровню штрафных санкций	Могут быть применены: - при превышении уровня штрафных санкций над уровнем оценки убытков; - при отсутствии вышеперечисленной конкретной информации для производства оценочных работ

3.2. Удельный вес зарплаты с начислениями в структуре себестоимости по отраслям РФ

Использование: для оценки прав пользования персоналом, оценки предприятий,

скрывающих свои доходы (итальянский метод).

Таблица 3.2.1

Удельный вес зарплаты с начислениями в структуре себестоимости

№ п/п	Наименование отрасли	Удельный вес зарплаты с начислениями в структуре себестоимости
1.	Топливная промышленность	0,08... 0,11
2.	Финансовые услуги	0,20...0,29
3.	Строительство	0,15...0,27
4.	Машиностроение	0,20...0,24
5.	Пищевая промышленность	0,056...0,12
6.	Легкая промышленность	0,072...0,104
7.	Мукомольная, крупяная промышленность	0,019...0,024
8.	Пищевкусовая промышленность	(0,044)
9.	Военно-промышленный комплекс	0,075...0,14
10.	Учебная	0,21...0,34
11.	Агропромышленный комплекс	0,052...0,18
12.	Химическая и нефтехимическая	0,11...0,18
13.	Рыбная промышленность	(0,232)
14.	Связь	0,19 – 0,24
15.	Электроэнергия и тепло	0,015 – 0,07
16.	Оценка*	0,21 – 0,36

*На базе европейской части РФ

3.3. Франчайзинг и роялти

Использование: при применении доходного и сравнительного подходов при оценке НМА.

Таблица 3.3.1

Франчайзинг сети и товара по сайтам Интернет

№ п/п	Наименование	Сфера бизнеса	Объем инвестиций	Роялти, %	Источник информации
Питание					
1.	Subway	Фаст-фуд	4,5 млн.руб.	8	www.beboss.ru
2.	Coffeeshop Company	Кофейня	8,0 млн.руб.	6	www.beboss.ru
3.	Папа Джонс	Пиццерия	9,0 млн.руб.	6,5	www.beboss.ru
4.	Сбарро	Фаст-фуд	12,0 млн.руб.	7	www.beboss.ru
5.	COUNTRY CHICKEN	Фаст-фуд	7,0 млн.руб.	1 000 долл./мес.	www.beboss.ru
6.	Восточный базар	Фаст-фуд	7,0 млн.руб.	6	www.beboss.ru
7.	Torro Grill & Wine Bar	Ресторан	35,0 млн.руб.	5	www.beboss.ru
8.	Чайная ложка	Чайное кафе	8,5 тыс.руб.	5	www.beboss.ru
9.	Балтийский	Пекарня – конди-	10,5 млн.руб.	3	www.beboss.ru

№ п/п	Наименование	Сфера бизнеса	Объем инвестиций	Роялти, %	Источник информации
	Хлеб	терская			
10.	Пельмешки да Вареники	Фаст-фуд	4,8 млн.руб.	3	www.beboss.ru
11.	Ароматный мир	Винный бутик	4,0 млн.руб.	10 000 руб./мес.	www.beboss.ru
12.	Мама Roma	Итальянский ресторан	19,5 млн.руб.	6	www.beboss.ru
13.	Васаби	Японский ресторан	8,0 млн.руб.	4	www.beboss.ru
14.	Пить кофе	Кофейня	10,0 млн.руб.	6	www.frshop.ru
15.	Харатс ПАБ	Пивной ресторан	10,0 млн.руб.	25 000 руб./мес.	www.frshop.ru
16.	Синнабон	Пекарня	6,0 млн.руб.	6	www.frshop.ru
Агентства недвижимости					
1.	Этажи	Сеть агентств недвижимости	2,0 млн.руб.	4	www.beboss.ru
2.	Эксперт	Сеть агентств недвижимости	0,15 млн. руб.	17 000 руб./мес.	www.proday-biznes.ru
Аренда автомобилей					
1.	Dollar Rent A Car	Аренда автомобилей	3,0 млн.руб.	4 - 6	www.beboss.ru
2.	Dollar Thrifty	Аренда автомобилей	1,5 млн.руб.	4	www.beboss.ru
3.	АВТО-Драйв	Аренда автомобилей	0,6 млн.руб.	65 долл./мес.	www.beboss.ru
4.	RAIDEN	Аренда автомобилей	3,0 – 6,0 млн.руб.	5	www.beboss.ru
Оздоровительные и сервисные салоны					
1.	Blanche et Brillante	Косметический салон	1,55 тыс.руб.	1,5	www.beboss.ru
2.	Тонус-клуб	Спортивно-оздоровительный клуб	2,4 млн.руб.	250 руб./кв.м. в мес.	www.beboss.ru
3.	Броско – фитнес	Клубы для женщин	5,0 млн.руб.	10 000 руб./мес.	www.beboss.ru
4.	ГЕМОТЕСТ	Клинико-диагностическая лаборатория	1,2 млн.руб.	2,36	www.beboss.ru
5.	Точка красоты	Салон красоты	1,5 млн.руб.	15 000 руб./мес.	www.beboss.ru
6.	Vitality-centre	Оздоровительный клуб	1,2 млн.руб.	7 500 руб./мес.	www.beboss.ru
7.	Хеликс	Медицинские анализы	2,0 млн.руб.	2	www.beboss.ru
8.	Эстети	Центр косметологии	30,0 млн.руб.	24 000 руб./мес.	www.beboss.ru
9.	GO CORPOLA	Итальянский салон красоты	9,0 млн.руб.	300 долл./мес.	www.beboss.ru
10.	НИАРМЕДИК	Сеть клиник	30,0 млн.руб.	50 000 руб./мес.	www.beboss.ru
11.	ИНВИТРО	Медицинские услуги	3,0 млн.руб.	28 000 руб./мес.	www.shopandmall.ru/franchise
Продукты питания					
1	Перекресток	Продукты	5,0 млн.руб.	3	www.delovoybazar.ru
2	Конфаэль	Шоколад	0,5 млн.руб.	3	www.delovoybazar.ru

№ п/п	Наименование	Сфера бизнеса	Объем инвестиций	Роялти, %	Источник информации
3	Унция	Чай, кофе	1,2 млн.руб.	6 200 руб./мес.	www.shopandmal l.ru/franchise
4	Копейка	Продукты питания	8,0 млн.руб.	2	www.shopandmal l.ru/franchise
СМИ					
1.	Автоторг	Журнал	0,6 млн.руб.	15 000 руб./вып.	www.beboss.ru
2.	Дорогое удо- вольствие	Журнал	2,0 млн.руб.	50 000 руб./вып.	www.beboss.ru
3.	PRO ДЕНЬГИ	Журнал	0,3 млн.руб.	20 000 руб./вып.	www.beboss.ru
4.	SHOP&GO	Журнал	2,0 млн.руб.	30 000 руб./вып.	www.beboss.ru
Гостиницы					
1.	МАСТЕР - ОТЕЛЬ	Проживание	30,0 млн.руб.	500 долл./мес.	www.beboss.ru
2.	Accord Hotels	Проживание	1,5 тыс.долл./кв.м.	5	www.franshisa.ru
3.	Отрада	Проживание	375 тыс.долл.	3	www.franshisa.ru
Транспортные услуги					
1.	Компания "СДЭК"	Экспресс-доставка	0,15 млн.руб.	10	www.beboss.ru
2.	Mail Boxes	Экспресс доставка	7,0 млн.руб.	7	www.franshisa.ru

Раздел 4. МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ (МиО)

4.1. Отдельные коэффициенты окупаемости (капитализации) для машин и оборудования

Использование: для доходного подхода.

В табл.4.1.1 приведены данные по расчетам коэффициентов окупаемости (капитализации) для машин и оборудования. Сопоставлялись величины годовых арендных ставок

и средние стоимости Активов. Коэффициенты окупаемости ориентировочно показывают относительную скорость окупаемости Активов за год.

Таблица 4.1.1

Определение коэффициентов окупаемости для машин и оборудования

№ п/п	Наименование арендуемого объекта	Средняя стоимость, руб.	Средняя арендная ставка*	Годовой расчет	К окуп
1.	Грузовик MAN 6 х 4, 25 т.	2 800 000	11 600 руб./смена	11 600 * 260	1,077
2.	Бульдозер Т-170	3 270 000	9 000 руб./смена +18 000 руб. до- ставка	9 000 * 260 + 18 000	0,721
3.	Кран Ивановец 25 т.	5 640 000	11 000 руб./смена	11 000 * 260	0,507
4.	Ямобур КАМАЗ 4326 (до 8 м.)	5 800 000	22 400 руб./смена.	22 400 * 260	1,004
5.	Электростанция GS NEF 45M	837 322	2 000 руб./сутки.	2 000 * 365	0,871
6.	Комбайн Енисей-950 Руслан	3 412 545	29 600 руб./сутки	29 600 * 45	0,390
7.	Пневмонагнетатель ПРН-500	380 000	3 000 руб./сутки.	3 000 * 260	2,052
8.	Насос НДНЭ-4	85 800	350 руб./сутки	350 * 260	1,060
9.	Асфальтоукладчик Vogel	4 400 000	24 000 руб./см. + 12 000 руб.дост.	24 000 * 130+12 000	0,712
10.	Бетономешалка MINIMIX 150	37 500	400 руб./сутки	400 * 260	2,773
11.	Дробилка ДВД-800	4 500 000	12 000 руб./сутки	12 000 * 260	0,693
12.	Слайсер Rheninghaus Beta BN	68 582	2 500 руб./сутки	2 500 * 260	9,477
13.	Мармит универсальный BM70E7 TECNOINOX	43 400	1 725 руб./сутки	1 725 * 260	10,334
14.	Кофемашина Philips Saeco HD 8856	57 200	2 500 руб./сутки	2 500 * 260	11,364

4.2. Исследования коэффициентов перехода на вторичный рынок

Использование: в затратном и сравнительном подходе.

Цель – определение коэффициентов перехода на вторичный рынок.

Большинство оценщиков при проведении расчетов в затратном подходе использует базовую стоимость для начисления износов в виде средней по прайс-листам предприятий изготовителей и дилеров без учета

коэффициентов перехода на вторичный рынок, что ведет к завышению уровня физических и функциональных износов.

Ниже приведены результаты отдельных исследований коэффициентов перехода на вторичный рынок.

Методология получения расчетных данных приведена в разд. 6.

Таблица 4.2.1

Рыночные данные по коэффициентам переходу объектов на вторичный рынок

№ п/п	Наименование объекта, параметры	Коэффициент перехода на вторич- ный рынок
	Пищевое оборудование	
1.	Емкость вертикальная А-9 КЕС для жидкости, 50 куб.м.	0,934
2.	Машина фасовочная Т1ВР	0,908
3.	Слайсеры импортные	0,902
4.	Транспортеры шнековые	0,915
5.	Смеситель СМ-1	0,925
	Среднее	0,917
	Электрооборудование	
1.	Кондиционер АСК 10Р	0,895
2.	Вентилятор ВЦ-18	0,902
3.	Компрессор ЗАФ 59	0,916
4.	Таль электрическая ТЭ-0,5	0,920
5.	Трансформатор Т-1	0,938
	Среднее	0,914
	Компрессорное оборудование	
1.	Поршневые компрессоры АМТ АС	0,932
2.	Компрессор AIRCAST	0,922
3.	Компрессор воздушный поршневой КМ-1	0,942
4.	Компрессор воздушный поршневой К-20	0,919
	Среднее	0,929
	Оргтехника	
1.	Ксероксы Canon	0,910
2.	Компьютеры Acer	0,895
3.	Мониторы Samsung S19B150N	0,890
4.	Телефоны Samsung	0,885
5.	Факсы Panasonic	0,901
	Среднее	0,896
	Бытовая техника	
1.	Телевизоры Самсунг	0,902
2.	Видеокамеры Panasonic	0,928
3.	Музыкальный центр Yamaha	0,898
4.	Пылесосы Bosch	0,895
5.	Утюг с парогенератором Philips GC 6430	0,901
6.	Стиральные машины AEG	0,928
	Среднее	0,909
	Автомшины	
1.	Мерседес 600	0,950
2.	Ниссан Алмера Классик	0,944
3.	ВАЗ 1119 Калина	0,934
	Среднее	0,942

4.3. Коэффициенты уторгования на вторичном рынке

Использование: в рамках затратного и сравнительного подхода.

Таблица 4.3.1

Коэффициенты уторгования на вторичном рынке (Европейская часть РФ)

№ п/п	Наименование товара	Величина коэффициента уторгования			
		СРД-9, ноябрь 2011 г.	СРД-10, май 2012 г.	СРД-11, ноябрь 2012 г.	СРД-12 Май 2013 г.
1.	Легковой автотранспорт отечественного производства	2 – 4 %		4 - 6%	2 – 5%
2.	Грузовой автотранспорт отечественного производства	6 – 12%			8 – 14%
3.	Легковой автотранспорт импортного производства	3 – 7%		2 - 6%	
4.	Грузовой автотранспорт импортного производства	6 – 10%			4 – 9%
5.	Компьютерная техника (свыше 3 лет)	12 – 16 %			14 – 18%
6.	Мебель отечественного производства	8 – 14%		10 - 15%	
7.	Мебель импортного производства	4 – 9%			5 – 8%
8.	Мобильные телефоны (свыше 4 лет)	12 – 18%			15 – 20%
9.	Телевизоры импортного производства (свыше 2 лет)	10 – 16%			12 – 18%
10.	Токарные станки (свыше 10 лет)	12 – 21%			
11.	Духовые музыкальные инструменты		3 – 4 %		2 – 3%
12.	Мебельная фурнитура		12 – 18%		
13.	Дорожная техника импортного производства		2 – 5%		
14.	Кофемашины импортные		10 – 14%	8 - 12%	10 – 12%
15.	Газовые плиты импортные		8 – 12 %		
16.	Офисная мебель отечественная		11 – 15%		
17.	Кухонная мебель импортного производства		5 – 7%	4 - 5%	5 – 8%
18.	Водные катера отечественного производства		9 – 14%		
19.	Резервуары металлические		8 – 14%		10 – 12 %
20.	Фрезерные станки JTM		4 – 6%		4 – 8%
21.	Сварочные аппараты отечественные		3 – 5%		4 – 9%
22.	Бензопилы Husqvarna		2 – 4%	3-7%	
23.	Строительная техника отечественного производства			9-13%	
24.	Строительная техника Caterpillar			5-7%	
25.	Башенные краны			5-8%	
26.	Японские краны - манипуляторы			2-3%	

№ п/п	Наименование товара	Величина коэффициента уторгования			
		СРД-9, ноябрь 2011 г.	СРД-10, май 2012 г.	СРД-11, ноябрь 2012 г.	СРД-12 Май 2013 г.
27.	Лифтовое оборудование отечественное			6 - 9%	
28.	Трактора (Т и МТЗ) старого производства			10 - 18%	12 – 16%
29.	Трактора отечественные современные			8 - 12%	
30.	Трактора импортные			6 - 8%	
31.	Музыкальные инструменты			2 - 3%	
32.	Комбайны зерноуборочные импортные			3 - 5%	
33.	Швейные машины импортные			4 - 6%	
34.	Полиграфическое оборудование HEIDELBERG			3 - 5%	
35.	Кинотехника импортная			8 - 10%	
36.	Зубоврачебная техника импортная			3 - 5%	3 – 6%
37.	Мотоциклы отечественные			10 - 12%	
38.	Трансформаторы отечественные			9 - 14%	
39.	Электрообогреватели переносные			8 - 10%	10 – 12 %
40.	Торговое оборудования для магазинов			5 - 10%	
41.	Светодиодное оборудование			12 - 18%	
42.	Мебель для парикмахерских			15 - 19%	
43.	Электровелосипеды			5 - 8%	
44.	Собрания сочинений Б.Пастернака			10%	
45.	Собрания сочинений Пушкина А.С.				12 – 15%
46.	Велосипеды горные импортные				8 – 10%
47.	Гитары				12 – 16%
48.	Бетономешалки отечественные				6 – 8%
49.	Лодки надувные				10 – 14%
50.	Часы настенные отечественные				2 – 4%
51.	Спортивный инвентарь				14 – 19%
52.	Наручные часы				12 – 18%
53.	Картины современных художников (не членов СХ)				15 – 22%

Раздел 5. ОБЩИЕ ДАННЫЕ

5.1. Ставки рефинансирования (РФ, США, страны Евросоюза) и страновые риски для РФ (табл. 5.1.1, 5.1.2)

Таблица 5.1.1

Ставки рефинансирования

Страна	Ставка рефинансирования, %	Дата
РФ (ЦБ РФ)	8,25	15.03.2013 г.
США (ФРС)	0,25	25.04.2012 г. (16.12.2008 г.)
Страны Евросоюза (ЕЦБ)	0,75	11.07.2012 г.

Таблица 5.1.2

Динамика страновых рисков для РФ (по данным различных агентств)

№ п/п	Год	Страновые риски, %
1	1999	14,0 - 25,1
2	2000	6,2 - 13,9
3	2001	5,5 - 10,2
4	2002	3,5 - 7,5
5	2003	3,0 - 4,5
6	2004	2,5 - 3,5
7	2005	2,0 - 3,0
8	2006	1,8 - 3,0
9	2007	1,5 - 2,8
10	2008, начало	1,5 - 2,5
11	2008, осень, (финансовый кризис)	2,0 - 3,75
12	2009, (финансовый кризис)	2,75 - 4,50
13	2010, май	2,90 - 4,80
14	2010, ноябрь	2,5 - 4,0
15	2011 апрель	2,4 - 3,0
16	2011 ноябрь	2011 ноябрь (снижен рейтинг банков РФ) 2,9 - 4,5
17	2012 май	2,6 - 3,8 (прошли выборы)
18	2012 ноябрь	2,9 - 3,4
19	2013 май	2,6 - 3,8

5.2. Группировки различных стран по диапазонам страновых рисков

Таблица 5.2.1.

Группировки различных стран по диапазонам страновых рисков в начале 2013 г.

№ п/п	Диапазоны страновых рисков					
	1 - 3%	3-5%	5-7%	7-9%	9-11%	11-15%
1.	Bahamas	Angola	Albania	Argentina	Cuba	Ecuador
2.	Bahrain	Armenia	Bolivia	Belarus	Greece	
3.	Barbados	Australia	Dominican Republic	Belize	Jamaica	
4.	Belgium	Austria	Fiji Islands	Bosnia and Herze- govina	Moldova	
5.	Bermuda	Azerbaijan	Lebanon	Cambodia	Nicaragua	
6.	Botswana	Bangladesh	Mongolia	Honduras		
7.	Brazil	Bulgaria	Papua New Guinea	Pakistan		
8.	Canada	Colombia	Paraguay	Ukraine		
9.	Cayman Islands	Costa Rica	Senegal			
10.	Chile	Croatia	Sri Lanka			
11.	China	(Cyprus)	St. Vincent & the Grenadines			
12.	Czech Republic	Egypt				
13.	Denmark	El Salvador				
14.	Estonia	Georgia				
15.	Finland	Guatemala				
16.	France	Hungary				
17.	Germany	Ireland				
18.	Hong Kong	Jordan				
19.	Isle of Man	Latvia				
20.	Israel	Montenegro				
21.	Italy	Morocco				
22.	Japan	Panama				
23.	Kazakhstan	Peru				
24.	Korea	Philippines				
25.	Kuwait	Portugal				
26.	Lithuania	Romania				
27.	Luxembourg	Russia				
28.	Macao	Suriname				
29.	Malaysia	Tunisia				
30.	Malta	Turkey				
31.	Mauritius					
32.	Mexico					
33.	Netherlands					
34.	New Zealand					
35.	Norway					
36.	Oman					
37.	Poland					
38.	Qatar					
39.	Saudi Arabia					
40.	Singapore					
41.	Slovakia					
42.	Slovenia					
43.	South Africa					
44.	Spain					
45.	Sweden					
46.	Switzerland					
47.	Taiwan					
48.	Thailand					
49.	Trinidad and Tobago					
50.	United Arab Emirates					
51.	United Kingdom					
52.	USA					

5.3. Ориентировочные индексы-дефляторы

Использование: при прогнозировании денежных потоков.

Таблица 5.3.1

Индексы – дефляторы

№№ п/п	Наименование	2013	2014	2015
1	Инфляция	1,075	1,070	1,065
		1,058	1,050	1,050
2	Изменение курса валют (руб./долл.)	31,4	32,1	33,7
		31,3	31,7	32,0
3	ФОТ (среднеотраслевой)	1,060	1,050	1,050
		1,045	1,040	1,040
4	Удорожание стоимости СМР	1,10	1,090	1,085
		1,08	1,075	1,070
5	Электроэнергия	1,105	1,10	1,09
		1,127	1,12	1,11
6	Коммунальные расходы (тепло, вода и прочее)	1,11	1,095	1,090
		1,12	1,105	1,105
7	Плата за аренду земельных участков	1,095	1,090	1,08
8	Удорожание стоимости ремонтных работ	1,10	1,09	1,08
		1,12	1,11	1,10
9	НДС	0,18	0,18	0,16
10	Налог на прибыль	0,20	0,20	0,20
11	Индексы цен производителей	1,06	1,05	1,05
12	Тарифы на газ населению	1,150	1,145	1,140
13	Тарифы на ж/д перевозки грузов	1,100	1,095	1,090
14	Доходы населения	1,04	1,04	1,05
15	Цены на нефть долл.	100	84	80
		110	113	116

Приведенные данные построены с учетом прогнозов МЭР, Росстата, Госкомзема, Индексов цен в строительстве (Ко-Инвест),

Планов развития РФ на ближайшие 3 года, мнений специалистов (прогнозы сделаны с осреднением различных данных).

5.4. Ориентировочная формула расчета стоимости услуг по оценке

Общая примитивная форма расчета стоимости услуг по оценке /11/:

$$\text{Сработ} = N * \text{Тр} * \text{Вг} / \text{Дн}$$

Где:

Сработ – стоимость работ по оценке;

N - количество специалистов (численность команды);

Тр - трудоемкость в днях;

Вг - среднегодовая выручка специалиста команды;

Дн - количество дней эксплуатации специалистов в году.

Наиболее сложно оценить Трудоемкость в днях и Среднегодовую выручку (какую ко-

манду бросить на оценку: может один потянет, а может и человек 10 придется задействовать)(2)

Количество дней эксплуатации специалистов в году равно 280 дням (с учетом переработки вечером и в выходные дни).

Среднегодовые выручки специалистов определяются в каждой оценочной организации, исходя из сложившейся ретроспективы:

Ориентировочные данные на начало 2013 г.:
Оценщики недвижимости: от 500 000 руб. (квартиры на периферии) до 8 000 000 руб.

(здания-памятники, незавершенка, права требований – в центральных городах РФ);
Оценщики МиО: от 300 000 руб.
до 6 000 000 руб.

Оценщики НМА: от 800 000 руб.
до 10 000 000 руб.

Оценщики бизнеса: от 4 000 000 руб.
до 8 000 000 руб.

Рассчитаем для Москвы работы по бизнесу 1 специалиста в течение 2 недель (10 рабочих дней) при среднегодовой выручке в 4 000 000 руб.:

$$C = (1 * 10 * 4\,000\,000 / 280) = 142\,857 \text{ руб.}$$

А если несложная недвижимость прибавляется для 2-х специалистов на неделю:

$$C = 142\,857 + (2 * 5 * 2\,000\,000 / 280) = 142\,857 + 71\,428 = 214\,285 \text{ руб.}$$

А если еще «машинистам» поработать дней 5 с применением ПИК-СтоФ:

$$C = 142\,857 + 71\,428 + (1 * 5 * 2\,000\,000 / 280) = 142\,857 + 71\,428 + 35\,714 = 249\,999 \text{ руб.}$$

А если еще присутствует лицензия на разработку недр для 1 хорошего специалиста на неделю:

$$C = 142\,857 + 71\,428 + 35\,714 + (1 * 5 * 6\,000\,000 / 280) = 142\,857 + 71\,428 + 35\,714 + 107\,142 = 357\,141 \text{ руб.}$$

5.5. Экспертные мнения специалистов

Экспертные мнения специалистов, высказанные при дискуссиях по оценке на открытых форумах в сети Интернет, являются

примерами точных ответов на сложные вопросы теории и практики оценки.

5.5.1. Недвижимость

1. Дискуссия по вопросу «Скидка на торг» www.labrate.ru (19.04.2013 г.)

Слущкий Александр Анатольевич («ник» - Слущкий Александр Анатольевич)

Совет по Оценочной Практике США выпустил документ про аналоги и их выбор.

Appraisal Practices Board (2013), Voluntary Guidance on Recognized Valuation Methods and Techniques: Identifying Comparable Properties, Valuation Advisory #4, Mar. 21

Оттуда

" ... Информация о продажах 4

4. Источники информации о продажах обсуждены в APV Valuation Advisory #2: Adjusting Comparable Sales for Seller Concessions.

Прежде, чем считать объект сопоставимым, оценщик должен подтвердить тип сделки купли-продажи. Другими словами, происходила ли продажа при условиях, соразмерных с требуемым типом и определением стоимости? В случае рыночной стоимости нужно рассмотреть следующие факторы:

1. В продаже переданы права собственности, подобные оцениваемым правам собственности?

2. Во время продажи права собственности были так же обременены или не обременены?

3. Действительно ли и продавец и покупатель были типично мотивированными?

4. Обеим сторонам хорошо сообщили или советовали, и каждое их действие осуществ-

лялось в том, что они рассматривали своими собственными интересами?

5. Объектам была позволена экспозиция на открытом рынке в течение разумного отрезка времени?

6. Оплата была сделана в наличных деньгах или их эквиваленте?

7. Финансирование, если таковое вообще имелось, осуществлялось на условиях, общедоступных в сообществе во время продажи и типичных для типа имущества в его месте нахождения?

8. Цена представляла нормальное вознаграждение за объект, проданный без специального финансирования и/или условий, услуг, взносов, затрат или других кредитов, присутствовавшими в сделке? 5

5. Real Estate Valuation in Litigation, 2nd Edition, pp. 204-205.

Опыт и умение оценщика в последовательном наблюдении рынка вместе с продолжающимися интервью с покупателями, продавцами, и брокерами относительно того, что факторы определяют местные стоимости, помогают в обеспечении вероятных признаков стоимости в сравнении.

В дополнение к заключенным сделкам, знание листингов и ожидающихся (в соответствии с контрактом) продаж объектов могут использоваться, чтобы продемонстрировать актуальнейшую деятельность рынка и текущие конкурирующие объекты, которые рассматривают потенциальные покупатели. По-

скольку заключительная цена неизвестна, листинги сопоставимых объектов должны использоваться осторожно, но часто полезны:

(а) в установлении верхнего предела вероятной стоимости при заключительном согласовании,

или

(б) как руководство во времена быстро изменяющегося состояния рынка.

Во время анализируемого периода времени оценщик не может управлять качеством или пригодностью информации, доступной на

рынке. Информация может быть ограничена на многих рынках, и многие объекты не просты для сравнения. В таких случаях из-за ограниченной текущей деятельности на рынке может также требоваться анализ более старых сделок; однако, такие данные нужно рассматривать осторожно. ...".

Это к вопросу о заведомо недостоверных данных о "продажах", которые ни разу не продажи. И при каких условиях они произойдут никто не знает.

5.5.2. Бизнес

1. Дискуссия по вопросу «О пользе и вреде диапазонов» www.appraiser.ru (19.04.2013 г.)

Озеров Евгений Семенович («ник» - **Озеров Евгений Семенович**)

Уважаемые коллеги, рыночная стоимость является экономической стоимостью в обмене. Определяя эту стоимость для коммерческого объекта, оценщик должен моделировать поведение гипотетических участников сделки (подробнее см. в [1]). Мотивы и поведение продавца объекта учитываются при реализации затратного подхода к оценке, точка зрения покупателя формируется в рамках доходного подхода. Одновременно нужно иметь в виду, что покупатель и продавец ориентируются на уже состоявшиеся рыночные сделки с объектами-аналогами, что требует от оценщика использования и сравнительного подхода к оценке. При применении этого подхода определяется «квазиравновесная» рыночная цена объектов-аналогов, к этой цене всех участников торга заставляет приближаться ценовой механизм регулирования рынка. Конкретная сумма, о которой как о цене сделки должны договориться покупатель и продавец, теоретически должна совпадать с «квазиравновесной» ценой, следовательно, все три подхода теоретически должны «давать» одинаковые значения стоимости, т.е. рыночная стоимость в отчете должна быть указана одним числом («точкой»).

Однако при реализации всех подходов к оценке проявляются риски недостатков методологии, недостоверности информации и прогнозов, а используемые в анализе состо-

явшиеся сделки квалифицируются как случайные события с ценами как случайными величинами. Определяя рыночную стоимость как гипотетическую цену моделируемой сделки, оценщик может определить и сообщить заказчику лишь ожидаемое значение этой цены и интервал доверия (интервал неопределенности) для этого значения с указанием соответствующей доверительной вероятности. Таким образом, учитывая, что в моделируемой сделке ее участники должны договориться о конкретной цене товара, оценщик обязан согласовать результаты всех трех подходов к оценке и указать искомую рыночную стоимость одним числом, но с интервалом неопределенности. Эта стоимость в обмене (как ожидаемая цена потенциальной сделки) определяется «взвешиванием» результатов оценки (величин стоимости и интервалов неопределенности), полученных разными подходами, с весовыми коэффициентами - тем большими, чем меньше интервалы неопределенности, соответствующие каждому из результатов. Изложенный алгоритм позволяет определить «средневзвешенное» ожидаемое значение стоимости в обмене («рыночную» стоимость по ФЗ, ФСО и МСО), но (дополнительно к ФЗ, ФСО и МСО) со «средневзвешенным» интервалом неопределенности (интервалом доверия). Этот результат должен удовлетворить как продавца (в торге он «стартует» с цены предложения, равной верхней границе «средневзвешенного» интервала доверия), так и покупателя (он стартует с цены спроса, равной нижней границе упомянутого «средневзвешенного» интервала доверия). Аргументы оценщика должны убедить обе сто-

роны в том, что наилучшим выходом для них является соглашение об обмене объекта оценки на сумму, равную ожидаемому значению стоимости в обмене. Т.о., следует отказаться от весьма спорного предложения о наделении оценщика статусом адвоката заказчика оценки: в случае реализации этого предложения потребуются судебные слушания с сопоставлением позиций адвокатов обеих сторон, причем вторую сторону –

например, множество потенциальных покупателей, если заказчиком оценки выступает продавец, могут представлять несколько «оценщиков-адвокатов» от разных покупателей).

1. Озеров Е.С. Об использовании аксиомы теории оценки и метода ДДП при определении стоимости в обмене. <http://www.appraiser.ru/default.aspx?SectionID=35&Id=3703>.

5.5.3. Машины и оборудование

1. Дискуссия по вопросу «Коэффициент загрузки» www.kikindaocenka.borda.ru (07.12.2012 г.) Смоляк Сергей Абрамович («ник» - Смоляк Сергей)

Производственная мощность - достаточно условный показатель. В свое время были инструкции и методики по определению производственной мощности предприятия, была статотчетность о балансе мощностей. Во многих случаях производственные мощности предприятий, установленные в проектной документации и утвержденные при вводе его в эксплуатацию, впоследствии пере-

считывались по разным причинам. Кстати, при проектировании принималась разная загрузка по времени для разных единиц оборудования. Бывали случаи, когда в цехах ставили оборудование, которое должно быть загружено на 10%. Не забудьте еще по резервное оборудование, которое в нормальных условиях не загружено вообще.

Сейчас этого нет. На Западе мощности считают в добровольном порядке. Опирайтесь на этот показатель, не зная детально, как определялась эта мощность, нельзя.

5.5.4. ИС и НМА.

1). Дискуссия по вопросу «Лицензионный платеж за предоставление права использования РИД двойного назначения» www.labrate.ru (16.02.2013 г.) Администратор

Размер платежей, получаемых от реализации договоров, заключаемых при вовлечении в экономический и гражданско-правовой оборот результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения...

Обсуждению возможных задач (консультационных, экспертных, организационных) и посвящена настоящая ветка.

Пока действует нормативный акт Минюста (но, возможно, его заменит Приказ Роспатента №157 от 10.12.12):

ПРИКАЗ от 21 марта 2008 г. N 72

"Об утверждении порядка взимания платежей в соответствии с лицензионными дого-

ворами, заключаемыми при вовлечении в гражданско-правовой оборот результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения, и их предельных размеров" (в ред. Приказа Минюста РФ от 13.10.2009 N 349)

Сейчас подготовлен новый документ (а по некоторым сведениям - он уже подписан):

Приказ Федеральной службы по интеллектуальной собственности от 10.12.2012 г. № 157 «Об утверждении Порядка взимания лицензионных платежей за предоставление права использования результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения, права на которые принадлежат Российской Федерации, их предельных размеров, сроков уплаты, а также оснований для освобождения от уплаты платежей, уменьшения их размеров или возврата».

Раздел 6. Методологические основы получения расчетных данных

Приведены отдельные алгоритмы получения расчетных параметров.

Частично алгоритмы приведены в СРД №1-11 (2008-2012 гг.).

6.1. Определение прибыли предпринимателя и внешнего износа

Расчеты проводятся в соответствии с методическими работами [5,6].

Определяется действительная рыночная прибыль предпринимателя.

Прибыль предпринимателя (ПП) – относительный дополнительный доход на денежные вложения в улучшения ЗУ, формирующийся рынком при купле – продаже нового объекта недвижимости.

Прибыль предпринимателя характеризует увеличение стоимости имущества вследствие изменения условий окружающей среды.

Внешний износ (ВнИ) – прямой относительный убыток на денежные вложения в улучшения ЗУ, формирующийся рынком при купле – продаже нового объекта недвижимости.

Внешний износ характеризует уменьшение стоимости имущества вследствие изменения условий окружающей среды.

В данном номере приводятся алгоритмы **упрощенного метода** определения **ПП (ВнИ)**.

Основным законодательным актом, регулирующим земельные отношения в РФ, является Земельный кодекс РФ (Федеральный Закон №136-ФЗ от 25 октября 2001 г.; Федеральный Закон "О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации" №137-ФЗ от 25 октября 2001 г.).

Оценка земельных участков производится в соответствии с:

- "Методическими рекомендациями по определению рыночной стоимости земельных участков" Минимущества России, №568-р от 07 марта 2002 г.;
- "Методическими рекомендациями по определению рыночной стоимости прав аренды земельных участков" Минимущества России, №1102-р от 10 апреля 2003 г.

Рассмотрим **метод выделения**.

Алгоритм определения рыночной стоимости ЗУ (сокращенно)

Применение: для оценки застроенных ЗУ.

Условия применения метода: наличие информации о ценах (предложениях) на рынке купли-продажи улучшений с ЗУ, аналогичными оцениваемому комплексу; соответ-

ствие улучшений ЗУ его наиболее эффективному использованию.

Последовательность действий:

- определение элементов сравнения объекта оценки и аналогов;
- определение различий аналогов и объекта оценки;
- определение корректировок цен (предложений) аналогов;
- проведение корректировок;
- расчет рыночной стоимости объекта оценки путем обобщения скорректированных цен (предложений);
- расчет стоимости замещения или стоимости воспроизводства улучшений оцениваемого ЗУ;
- расчет рыночной стоимости оцениваемого ЗУ путем вычитания из рыночной стоимости единого объекта недвижимости, включающего в себя оцениваемый ЗУ, стоимости замещения или стоимости воспроизводства улучшений ЗУ.

При определении суммы затрат на создание улучшений ЗУ следует учитывать **прибыль инвестора**, которая является разностью между ценой продажи и затратами на создание аналогичных объектов.

При определении стоимости замещения или стоимости воспроизводства учитывается размер **накопленного износа** улучшений, который может определяться в относительных единицах или в денежном выражении как сумма физического, функционального и части экономического износа, относящегося к улучшениям.

Внешним износом является потеря стоимости единого объекта недвижимости, обусловленная отрицательным воздействием внешних по отношению к нему факторов.

При определении стоимости прав аренды ЗУ действия выполняются в аналогичной последовательности.

Рассмотрим формулу (1) применительно к методу выделения:

$$PC = BC \times (1 + ПП) \times (1 - \text{Физ. И}) \times (1 - \text{Функц. И}) \times (1 - \text{Вн. И}) + CЗУ, (1)$$

где **ПП** – коэффициент учета прибыли предпринимателя, %;

Физ. И - физический износ, %;

Функц. И - функциональный износ; %;

Вн. И - внешний износ, %.

В методе выделения подразумевается:

РС – скорректированная стоимость объекта оценки по рыночной выборке аналогов;

ВС – стоимость восстановления (замещения) улучшений объекта оценки;

СЗУ – определяемая стоимость прав на ЗУ.

Преобразуем это выражение для расчета интересующих нас параметров:

$$(1 + \text{ПП}) \times (1 - \text{Вн. И}) = (\text{РС} - \text{СЗУ}) / \text{ВС} \times (1 - \text{Физ. И}) \times (1 - \text{Функц. И}).$$

Примем следующие предпосылки:

1. $\text{РС} = \text{РС}_i$ – рыночная стоимость i -го аналога.

2. Основная предпосылка - возможность точного определения СЗУ_i .

3. ВС_i – стоимость восстановления (замещения) аналога может быть рассчитана.

4. Износы аналога могут быть рассчитаны.

5. Соблюдается условие $\text{РС} > \text{СЗУ}$.

При выполнении вышеприведенных предпосылок путем расчета можно получить набор $(1 + \text{ПП}) \times (1 - \text{Вн. И})$ для различных аналогов без их существенных корректировок.

Следует отметить, что одновременно не могут существовать и прибыль предпринимателя, и внешний износ - это взаимоисключающие понятия, поэтому при расчетах могут иметь место два варианта:

- левая часть выражения больше единицы, т. е. рыночная стоимость улучшений больше стоимости воспроизводства, тогда существует прибыль предпринимателя: $\text{ПП} > 0$ (внешний износ равен нулю);

- левая часть выражения меньше единицы, т. е. рыночная стоимость улучшений меньше стоимости воспроизводства, тогда существует внешний износ (прибыль предпринимателя отсутствует, $\text{ПП} = 0$).

Таким образом, не проводя корректировок аналогов на специфические характеристики объекта оценки, можно получить **ПП** (внешние износы) расчетным путем для различных аналогов при различном их местоположении. Имея набор **ПП (Вн. И)** для определенного класса аналогов (сходного с классом объектов оценки), достаточно точно можно прогнозировать **ПП (Вн. И)** и для объекта оценки.

Преимуществами упрощенного метода определения прибыли предпринимателя (внешнего износа) являются:

- использование общепринятого нормативного метода выделения;
- возможность использования не для объекта нового строительства, а для объекта с износами;
- дифференцированный подход к расчету **ПП** (внешнего износа) для набора различных аналогов.

Недостатками упрощенного метода являются:

- сложность определения стоимости ЗУ для каждого аналога;
- сложность определения физических и функциональных износов для каждого аналога.

Частично названные недостатки можно устранить при подборе аналогов недавних годов постройки или аналогов с износами, не превышающими 10-20%.

6.2. Валовые рентные мультипликаторы (ВРМ)

Метод валовых рентных мультипликаторов относится к доходно-сравнительному подходу и интенсивно используется для оценки

стоимости при наличии развитых рынков купли-продажи и сдачи в аренду объектов.

Алгоритм

1. Определяются классы объектов и присущие им характеристики.

2. Выполняются исследование рынка купли-продажи объектов заданного класса и отбор данных о стоимости предложений. Временной диапазон – не более 1-2 мес. Объем выборки – свыше 15-20 данных.

3. Отобранные данные проверяются на принадлежность к определенному классу и статистически обрабатываются. Вносятся кор-

ректировки на базе отклонений в 2σ и получается значение среднего по стоимостям $\text{С}_{\text{стоимость}}$.

4. Выполняются исследование рынка сдачи в аренду объектов заданного класса и отбор данных о стоимости предложений. Временной диапазон – не более 1-2 мес. Объем выборки – свыше 15-20 данных.

5. Отобранные данные проверяются на принадлежность к определенному классу и статистически обрабатываются. Вносятся кор-

ректировки на базе отклонений в 2σ и получается значение среднего по стоимостям C_a -ренда.

6. Рассчитывается ВРМ:

$$ВРМ = C_{\text{стоимость}} / C_{\text{аренда}}$$

6.3. Балансовые значения коэффициента бета (рычагового, безрычагового)

Алгоритм

1. Анализируются балансовые данные предприятия (формы №1, 2) за 5 лет.
2. Выполняются расчеты темпов роста годовой операционной прибыли и чистой прибыли за 4 года.
3. Выполняются расчеты соотношения "долг/собственный капитал".
4. Анализируются и пересчитываются (осредняются) годовые индексы РТС1 и РТС2 (ММВБ).
5. Строятся линейные корреляционно-регрессионные связи между темпами роста годовой операционной прибыли и РТС1-

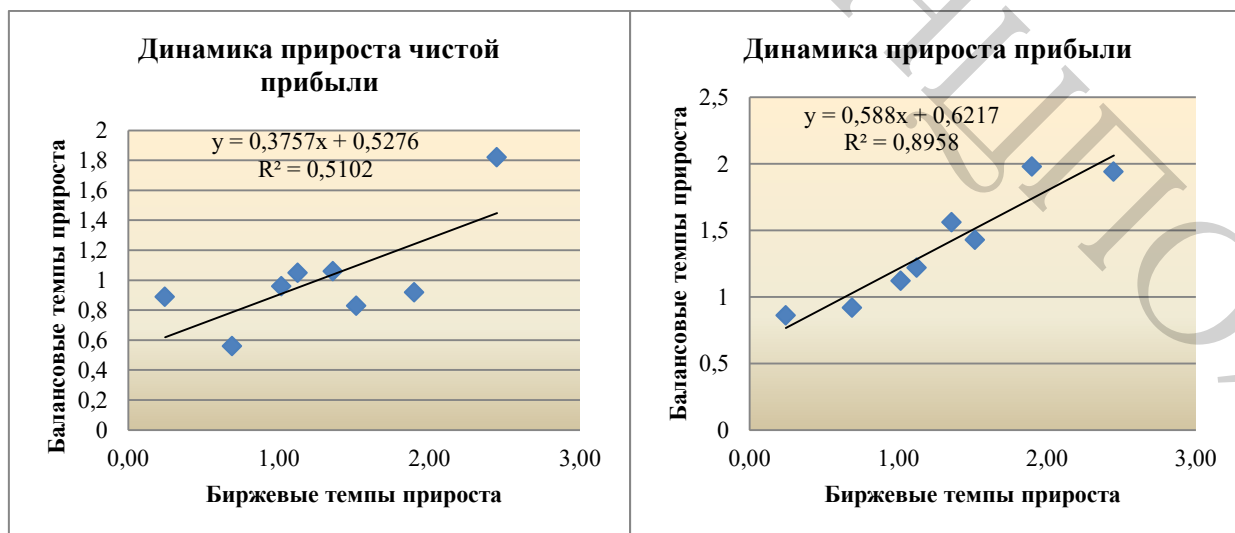
РТС2 (ММВБ). Получаются значения коэффициента бета рычагового.

6. Строятся линейные корреляционно-регрессионные связи между темпами роста чистой прибыли и РТС1-РТС2 (ММВБ). Получаются значения коэффициента бета безрычагового.

7. Рассчитываются скорректированные значения коэффициента бета безрычагового с учетом соотношения "долг/собственный капитал" от базовых значений коэффициента бета рычагового.

Страница ФМ для расчета Бета

Годы	Темпы (РТС1 и РТС2)	Прирост прибыли	Годы	Темпы (РТС1 и РТС2)	Прирост чистой прибыли	Наименование	Величина
						Капитал и резервы	5 600
2005	1,8990	1,98	2005	1,8990	0,92	Долгосрочные кредиты	4 140
2006	1,5157	1,43	2006	1,5157	0,83	Краткосрочные кредиты	920
2007	1,1251	1,22	2007	1,1251	1,05	Лeverидж	0,904
2008	0,2440	0,86	2008	0,2440	0,89		
2009	2,449	1,94	2009	2,4490	1,82	Расчетная бета безрычаговая	0,341
2010	1,36	1,56	2010	1,3600	1,06		
2011	0,69	0,92	2011	0,6900	0,56		
3кв 2012	1,017	1,12	3кв 2012	1,017	0,96		
Бета рычаговая:		0,588	Бета безрычаговая:		0,3757		



6.4. Значения коэффициентов перехода на вторичный рынок

Коэффициенты перехода на вторичный рынок определялись по предложениям к продаже «нового» (Цнового) и «нового, не бывшего в эксплуатации» (Цвтор) объекта. Отбирались объекты с разницей во времени изготовления свыше 1 года. Предполагалось, что для ofert коэффициенты уторгования сравнимы, физические и функциональные износы отсутствуют.

Общая расчетная формула:

Кперехода=Цвтор / Цнового

Кперехода – коэффициент перехода на вторичный рынок;

Также применялся метод построения корреляционно-регрессионных уравнений снижения стоимости объектов на вторичном рынке за 4 года. Находилось пересечение регрессионного уравнения с осью абсцисс и сравнивалось со стоимостью новых объектов на первичном рынке.

6.5. Значения коэффициентов уторгования

Объективными факторами, влияющими на размеры скидок при уторговании (уторговывании), являются: конъюнктура рынка товара; степень освоенности поставщиком производства импортируемого изделия; степень монополизации производства; финансовое положение фирмы-поставщика; отношения между продавцом и покупателем; экономическая и внутривнутриполитическая обстановка в стране продавца. Поправка на уторгование вводится в том случае, если в качестве конкурентного материала используется ценовая информация, не являющаяся твердо установленной (цены коммерческих предложений).

Коэффициенты уторгования для машин и оборудования определяются с одновременным использованием следующих методологических приемов:

- определяется разница между спросом (куплю) и предложением (продам) по данным сети Интернет;
- определяется средняя скидка на уторгование по разнице между максимальными и минимальными ценами предложения одного и того же товара на региональном рынке (прайс - листы) по данным сети Интернет;
- определяется по величине торговой надбавки на данный товар (по публикуемым данным в сети Интернет);
- определяется по отдельным публикациям о скидках (разницы в инвойс – проформе и цене сделки);
- определяется по разнице между оптовыми и розничными ценами;
- определяется по разнице цен аукционов;
- определяется по опросам дилеров и т.п.

Заключение

При работе над СРД № 12 2013 г. осуществлен мониторинг отдельных параметров расчетных данных.

Круг рассмотренных информационных данных расширен. Совершенствовалась методология информационного сбора данных, их подготовка к обработке и используемые программные продукты. Большинство первичных входных данных заархивировано.

Ограниченный объем справочника (около 50 стр. для удобства тиражирования) не позволяет поместить большое количество информации в одном номере, поэтому в следующих номерах справочника информация будет обновлена и дополнена. Подготовкой справочника занимается команда профессиональных оценщиков, поэтому в следующих выпусках не исключено появление новых разделов.

По мнению авторов, изменение рыночной ситуации на территории РФ в условиях окончания общемирового финансового кризиса диктует необходимость осуществления

отдельных мониторингов с интервалом не менее 0,5 – 1,0 года, что позволит отслеживать динамику расчетных параметров. Финансовый кризис показал, что рынки купли-продажи и сдачи в аренду объектов недвижимого имущества реагируют на кризисную ситуацию медленно, поэтому в следующем номере справочника будут приведены мониторинги отдельных параметров рынков с обобщением накопленных данных.

Справочник преследует, в основном, три цели:

- ознакомить заинтересованных лиц с значениями расчетных параметров;
- ознакомить практикующих специалистов с методологией получения этих параметров;
- инициировать иные методологические приемы получения этих параметров на базе совершенствования теории и практики оценки.

Коллектив авторов благодарит специалистов за оказанное внимание к настоящей работе и надеется на продолжение общения.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ООО "НПЦПО"

1. Следует отметить, что сбор информационных данных по отдельным городам РФ достаточно трудоемок. В связи с этим коллектив разработчиков "Справочника расчетных данных" намерен сотрудничать с региональными оценщиками в части получения таковых данных на взаимовыгодной основе (практика показала, что некоторые оценщики предпочитают получить в виде гонорара новый справочник СРД в электронном виде).

2. В связи с инфляцией цена номеров справочника будет незначительно увеличиваться. Периодичность выпуска справочника планируется 2 номера в год, поэтому ООО "НПЦПО" предлагает годовую подписку на справочник на условиях 10%-ной скидки.

3. В связи с большой заинтересованностью оценщиков и консультантов в приобретении справочника СРД считаем целесообразным для стабилизации цены номеров справочника предложить размещение рекламы на страницах последующих номеров.

Литературные источники

1. Яскевич Е.Е. Практика оценки недвижимости, М., Техносфера, 2011 г., 502 с.
2. Яскевич Е.Е. Практика оценки объектов, связанных с нематериальными факторами воздействия, М., Техносфера, 2012 г., 560 с.
3. Яскевич Е.Е., Евдокимов А.В. Машины и оборудование. Исследования коэффициентов перехода на вторичный рынок, физических и функциональных износов объектов с изменяющейся стоимостью. www.cpcpa.ru, www.appraiser.ru М., 2011 г.
4. Яскевич Е.Е. Практические методы и примеры проведения сравнительных корректировок при оценке недвижимости (купля – продажа и аренда). Прибыль предпринимателя и внешний износ. Оценка инфраструктурных объектов. ООО «НПЦПО», www.cpcpa.ru, М., 2007 г., 170 с.
5. Яскевич Е.Е. Методика оценки прибыли предпринимателя, времени создания и состава строительных расходов для объектов недвижимости. ООО «НПЦПО», www.cpcpa.ru, М., 2004, 2007 гг., 91 с.
6. Яскевич Е.Е. Методика оценки зданий – памятников культурного наследия. ООО «НПЦПО», www.cpcpa.ru, М., 2004, 2008 гг., 80 с.
7. Яскевич Е.Е. Методика оценки влияния внешних износов, сервитутов и арендных договоров на стоимость объектов недвижимости, ООО «НПЦПО», www.cpcpa.ru, М., 2004, 97 с.
8. Яскевич Е.Е. Влияние физических и функциональных износов на рыночную стоимость объектов недвижимости. Взаимовлияние износов. www.cpcpa.ru, www.appraiser.ru
9. Яскевич А.Е. Недвижимость. Анализ факторов влияния на функциональный износ и методология его определения. М., 2009, www.cpcpa.ru, www.appraiser.ru
10. Сборники СРД №1...11 за 2008 – 2012 гг.
11. Яскевич Е.Е. Практика оценки бизнеса, М., Техносфера, 2013 г., 584 с.

Справочное издание

**СПРАВОЧНИК РАСЧЕТНЫХ ДАННЫХ
ДЛЯ ОЦЕНКИ И КОНСАЛТИНГА**

СРД №12, 2013

Редактор – Е.Е. Яскевич
Компьютерная верстка – А.Е. Яскевич



Подписано к печати 10.05.2013 г.
Формат издания 60х90 1/8

Бумага офсетная
Объем 2,5 уч.-изд. л.
