

Методология оценки: от разброса значений стоимости объектов оценки к интервалам стоимости

П.А. Козин

председатель Санкт-Петербургского научно-методического совета по оценке, профессор, доктор технических наук (г. Санкт-Петербург)

Д.Д. Кузнецов

заместитель председателя Санкт-Петербургского научно-методического совета по оценке, доцент, кандидат технических наук (г. Санкт-Петербург)

И.С. Ольшанникова

заместитель генерального директора по стратегическому и региональному развитию АО «Российский аукционный дом» (г. Санкт-Петербург)

Петр Александрович Козин, petrkozin@yandex.ru

Сегодня интернет меняет формы торговли и ценообразование как основу рыночной экономики. Действия продавцов и покупателей во всемирной сети позволяют привлечь максимальное количество потенциальных покупателей и оперативно проинформировать их о товаре, его свойствах и качестве. Конечно, каждый товар имеет свои специфические формы продажи. Нас, как специалистов по недвижимости, интересуют такие товары, как объекты недвижимости, предприятия и их имущественные комплексы, работы и услуги в области проектирования и строительства. В последние годы в этой сфере постоянно развиваются и совершенствуются две официальные системы покупки-продажи имущества, работ и услуг:

- 1) государственные закупки и закупки компаний с государственным участием;
- 2) аукционы по продаже государственного и частного имущества специально уполномоченными для этого компаниями.

Следует отметить, что при развитии этих двух систем еще недостаточно внимания уделяется экономическому аспекту формирования справедливой цены, так как в основном происходит непрерывное изменение процедур.

В России современная система ценообразования сложилась в 1990-е годы под сильным влиянием «неоклассики», «тэт-

черизма» и «рейганомики». Свобода ценообразования базировалась на представлении об идеальном рынке, который автоматически урегулирует интересы всех участников, предоставит им всю необходимую информацию и сформулирует равновесную цену, которая отражает рыночную и справедливую стоимости как некоторое число. Все сделки должны осуществляться по этой «наиболее вероятной» цене. Инструментом формирования такой стоимости как конкретного численного значения стала независимая оценка, сформированная независимым специально подготовленным человеком – оценщиком.

Однако, как выяснилось достаточно быстро, оценщики с этой сверхзадачей справиться не смогли (подробнее см. [6]). А сейчас стало очевидным, что и не могли справиться.

Как известно, сегодня претензии к оценщикам предъявляют все, кто так или иначе связан с этим видом профессиональной деятельности:

- парламентарии;
- регулятор со стороны государства;
- судьи;
- представители правоохранительных органов;
- заказчики и потребители оценочных услуг;

- представители общественности и т. д.

Если говорить не о претензиях к конкретным людям, а о претензии к профессиональной деятельности вообще, то суть многих претензий можно сформулировать примерно так.

Два оценщика, проводя оценку одного и того же объекта на одну и ту же дату, получают существенно разные результаты, то есть имеет место разброс значений стоимости. Увеличение количества оценщиков или экспертов, привлеченных к оценке, приводит к увеличению количества разных результатов.

Откуда вообще у многих из нас уверенность в том, что у каждого объекта есть одна истинная (настоящая) рыночная или иная стоимость в виде конкретного числа и добросовестные грамотные оценщики могут это число рассчитать с любой нужной точностью?

Нам кажется, что эта уверенность прямо проистекает из нашей веры во всемогущество рынка. Считается, что совершенный рынок не только может, но и должен в результате свободной конкуренции привести к равновесной цене. Именно поэтому в России не используется такая база оценки, как справедливая стоимость. Ведь равновесная цена и есть справедливая. Конечно, все разумные люди понимают, что идеального рынка нет, но если бы он был, то тогда на этом рынке была бы установлена равновесная цена, которая и является рыночной стоимостью. Таким образом, концепция рыночной стоимости строится не на фактах реальной экономической жизни, а на некоторых аксиомах, не сформулированных четко, как это принято в математике.

Одной из таких аксиом является представление о том, что два одинаковых (не различимых, гомогенных) товара имеют одинаковую цену. Эта «гипотеза единой цены» лежит в основе популярного у оценщиков метода парных сравнений, да и всей методики построения корректировочных таблиц. Между тем эта гипотеза не подтверждается данными о реальных сделках

и ценах, что доказано многочисленными исследованиями в разных странах (см., например, [1, 4]). Если на одинаковые товары в различных местах устанавливаются разные цены, как могут два оценщика получить одинаковые стоимости этих товаров? Только случайно или в результате сговора.

Удивляет наша вера в то, что с увеличением предложения должна снижаться цена. Эта вера сохраняется, несмотря на то, что в России на большинство товаров цены растут при любых обстоятельствах. Яркие примеры – цены на бензин и цены на жилье в крупных городах. Это явление изучено в работе нобелевского лауреата Р. Шиллера [2].

Не подтверждается и гипотеза о том, что цена прямо зависит от издержек. Пример – цены на авиаперевозки, которые не снижаются даже при резком снижении цен на авиационный керосин (см. [3]).

Нам представляется, что наиболее важной для практики оценки является аксиома о симметричной информированности покупателя и продавца в процессе формирования рыночной стоимости. На практике всегда одна из сторон (чаще продавец) имеет существенное информационное преимущество. Продавцы лекарств и продовольствия, застройщики и риелторы не только активно используют то, что знают о товаре больше покупателя, но и считают, по-видимому, использование этого преимущества своим естественным правом. «Не нравится – не покупай» – вот лозунг свободного рынка. Нельзя не отметить, что рынки с несимметричной информацией изучаются давно и достаточно успешно (см., например, [5]). Только эти исследования и их результаты полностью игнорируются отечественной экономической наукой и оценочной практикой.

Эта проблема является не только важнейшей общественной, но и профессиональной проблемой для оценщиков.

Во-первых, оценщики могут использовать свои профессиональные навыки для снижения степени информационного нера-

конства, предоставляя участникам сделки не только всю важную информацию об объекте, но и знания о том, как формируется его стоимость.

Во-вторых, оценщики могут в своих моделях учитывать интересы не только спекулянтов, которые покупают объекты исключительно для перепродажи, но и конечных пользователей, которые будут использовать объект лично или для организации бизнеса.

Таким образом, концепция рыночной стоимости как наиболее вероятной цены в гипотетических идеальных условиях подразумевает существование стоимости как значения (конкретного числа). Многие соглашаются с тем, что от этого значения возможны отклонения в ту или другую сторону. Природу этих отклонений видят по-разному. Одни считают, что недостаток времени и средств не позволяет оценщикам провести точные расчеты и они вынуждены ограничиться приближенными и упрощенными процедурами оценки. Другие говорят, что мало кто из оценщиков достаточно подготовлен профессионально к решению таких задач. Вот оценки представителей «большой четверки» – это настоящая рыночная стоимость! Третьи утверждают, что оценщики просто не хотят решать «прямую задачу оценки», а предпочитают удовлетворять желания конкретных заказчиков решением так называемой «обратной задачи оценки» с заранее известной стоимостью объекта. Наконец, многие специалисты полагают, что проблема – в вероятностной природе стоимости. Соответственно, и отклонения от истинной стоимости как наиболее вероятной цены могут и должны определяться исключительно методами математической статистики и теории вероятности.

Огромное влияние на развитие оценочной деятельности оказывают судебные споры о стоимости. Практика последних пяти-шести лет показывает, что ни прямое давление на участников сделки, ни искусство манипулирования их мнением не гарантируют успеха в такой степени, как это было раньше. Мы наблюдаем, что даже

скромные физические лица при наличии достаточного терпения и настойчивости часто добиваются справедливости в суде, даже когда речь идет о спорах по поводу совершенно незначительных сумм, соизмеримых с судебными издержками.

При анализе сложившейся в судах ситуации, на наш взгляд, полезной будет публикация С.А. Шильева [5].

Из нашего личного опыта как экспертов, назначенных судом, можем привести примеры, достаточно типичные для сложившейся судебной практики.

В 2015 году окончательное решение по оспариванию кадастровой стоимости земельного участка во Владивостоке принято судебной коллегией по административным делам Верховного Суда Российской Федерации (четвертая инстанция).

В 2015–2016 годах для оценки группы земельных участков под АЗС в Санкт-Петербурге выполнены две оценки и три судебных экспертизы, в том числе одна коммиссионная.

В 2016–2017 годах для оценки встроенного коммерческого помещения в Санкт-Петербурге выполнены два отчета об оценке и три судебных экспертизы.

В 2016–2017 годах для решения спора о кадастровой стоимости офисного здания в Санкт-Петербурге судами были назначены две экспертизы, результаты которых различаются в 1,6 раза.

В 2016 году в Саратове в суд представлены два отчета о стоимости объекта капитального строительства и два положительных экспертных заключения саморегулируемой организации оценщиков (далее – СРОО). Результаты оценок и экспертиз соответственно различаются в 2 с лишним раза.

Те, кто по-разному видят причины множественности оценок, предлагают и разные способы решения проблемы:

1) надо резко повысить уровень профессиональных требований к оценщикам. Они должны чаще сдавать экзамены, что приведет к чистке рядов. Целесообразно ослож-

нить вход в профессию. Недавно интервью с иложением такой позиции дал заместителю Министра экономического развития Российской Федерации – в случае осуществления таких мер оценщиков будет в несколько раз меньше, а качество оценок возрастет. Ведь тогда оценщики будут правильно, а значит, одинаково оценивать имущество.

Мы уверены, что даже если все оценщики наизусть выучат тексты всех федеральных стандартов оценки (далее – ФСО) и другие законодательные нормы, ничего в оценке не изменится. В примерах, которые мы привели, встречные оценки и экспертизы с результатами, которые различаются в разы, выполняли опытные оценщики самой высокой квалификации. Они не только сами многократно сдавали различные экзамены и тесты, но и сами разрабатывали эти тесты и принимали эти экзамены. Практика однозначно показывает, что, не нарушая никаких норм (как формальных, так и нигде не прописанных), оценщики получают настолько разные результаты, что судьи не могут принять решения, опираясь на них;

2) необходимо еще больше повысить ответственность оценщиков. Компенсационные фонды не работают, страхование профессиональных рисков тоже. Надо вводить уголовную ответственность оценщиков, как предусмотрена уголовная ответственность судебных экспертов за дачу заведомо ложных показаний.

Конечно, оценщики должны быть ответственны за свои профессиональные действия, как инженеры, врачи, учителя или юристы. Но эта ответственность должна иметь стимулирующий характер. Оценщик должен четко понимать, что является правильным и допустимым действием, а что ошибкой или преступлением. Наша методика оценки пока очень далека от этого. И есть реальная опасность, что наказанными окажутся как раз те, кто работал добросовестно. Пока, как отметил С.А. Шиляев [5], попытки привлекать оценщиков к ответственности за то, что их результаты

оценки отличаются от результатов других оценщиков, оказались безуспешными. Нам кажется, что это только подтверждает тезис о том, что судебная система способствует развитию оценки в большей степени, чем какая-либо иная;

3) необходимо совершенствовать процессуальное законодательство. Предложения по этому поводу сформулированы в статье [5]. Цель предложений – устранить конкуренцию отчетов и экспертиз, представляемых в суды.

По нашему мнению, решить эту задачу можно, если конкретизировать требования к оценке до уровня алгоритмов, формул, коэффициентов, построив оценку на базе операционных определений. При этом полностью отказаться от свободы оценщика в выборе подходов и методов. Но надо понимать, что в случае проведения оценки с учетом рассмотренных предложений отрыв стоимости от экономической жизни может быть весьма значительным. Например, объект оценки будет невозможно продать по цене, близкой к рыночной стоимости, рассчитанной по однозначно установленным алгоритмам. Как предлагают поступать критики результатов государственной кадастровой оценки? Критики результатов государственной кадастровой оценки считают, что государство должно быть готовым выкупать оцененные объекты по их кадастровой стоимости! Однако оказывается, что государство не готово, тем самым косвенно подтверждая завышенный характер кадастровой стоимости многих объектов. Для разработки и актуализации моделей стоимости на уровне стандартов нужна серьезная прикладная наука, которая будет постоянно совершенствовать эти методы оценки. В СССР за каждым СНиПом стоял специализированный НИИ, по каждому коэффициенту защищались кандидатские и докторские диссертации. В наших условиях и в обозримом будущем это нереально.

Нам представляется, что для решения проблем, связанных с оценкой, необходимо совершенствовать научно-методическую

базу оценки. Важно сформулировать критерии адекватности используемых оценщиками моделей стоимости. Наши предложения:

1) *простая логика*, понятная любому заинтересованному читателю или слушателю, должна присутствовать в отчете. Отчет должен быть лаконичным, подразумевающим возможность его прочтения и понимания. Человек, не имеющий специального оценочного образования, а это может быть судья, следователь, адвокат, заказчик оценки, эксперт, который проверяет отчет и другие потребители оценочных услуг, должны иметь возможность понять концепцию оценки, алгоритм, оценить адекватность результатов. Модель стоимости не должна содержать внутренних противоречий, математических ошибок и может быть при необходимости воспроизведена;

2) *математическая логика* представляется многим как доказательство истинности результатов ее применения. Тут необходимо помнить о теореме Геделя о полноте. Формальная математическая логика не является всегда безупречным инструментом решения реальных практических задач. Как говорил великий А. Эйнштейн, «Если не грешить против разума, нельзя вообще ни к чему прийти» [7]. В современной оценке много примеров того, как отсутствие критического анализа приводит оценщиков к абсурдным результатам (см. [5]). Нам представляется, что использование сложных математических конструкций с привлечением специального математического обеспечения должно рассматриваться не как окончательное решение той или иной задачи оценки, а только как один из аргументов в разрешении споров. Причем этот аргумент не самый сильный;

3) *соответствие результатов моделирования известным фактам экономической жизни*. Среди таких фактов не только объявления о продаже тех или иных объектов, которые могут служить объектами-аналогами, но прежде всего реальные сделки, государственные закупки и закупки компаний, судебные решения о стоимости.

Особое значение мы придаем результатам открытых аукционов, так как считаем, что это наиболее перспективная форма продажи. Особенно это касается сложных и дорогих объектов (см. [8]);

4) *соответствие современным научным «трендам»*. Делаем акцент на слове «современным», поскольку использование экономических моделей, разработанных в XIX, начале XX века, еще до Великой депрессии, которыми мы до сих пор пользуемся в оценке, не может рассматриваться как проявление научного подхода. Представляется, что основное направление экономической мысли в США и Европе в последние 20–30 лет – это моделирование поведения участников экономического процесса в большей степени методами психологии и социологии (см. [9]).

Важным трендом является развитие цифровой экономики в последние 5–10 лет. Сегодня глобальная сеть – это не только источник информации для экономических субъектов, но и инструмент достижения цены, реальная альтернатива прямым (открытым или кулуарным) переговорам покупателя и продавца. В будущем воспользоваться этим инструментом можно будет с помощью развиваемой так называемой блокчейн-технологии на основе распределенной сетевой структуры. Каждый из участников сети может соизмерить будущие выгоды и издержки от купли-продажи имущества, оценить прежде всего его инвестиционную стоимость для себя, исключив лишние и не принимаемые сетевым сообществом транзакционные издержки. А для этого нужно измерить (оцифровать) полезность или качество объекта в сравнении с качеством других конкурирующих объектов и сопоставить со стоимостью (см. [10]);

5) *соответствие лучшим практикам – как отечественным, так и зарубежным*. Рассмотрим ситуацию с представлением результата оценки в качестве интервала стоимости. Этот прием используют некоторые оценщики в России, также он нашел отражение и в отечественных ФСО. Между тем многие

Оценщики регулярно пользуются правилом, что ФСО оставляют им возможность не делать этого. В то время как за рубежом, например в США, оценщик может сформулировать результат как значение (число), как закрытый интервал или открытый интервал («не менее...» или «не более...») (см. [11]). Мы считаем, что представление стоимости объекта оценки в виде интервала соответствует интересам всех добросовестных субъектов экономики и добросовестных оценщиков. Рекомендуем всем заказчикам оценки не запрещать оценщикам формировать интервал стоимости, даже если они попросят не использовать его в задании на оценку.

Говоря о развитии научно-методической базы оценки, мы считаем полезным рассмотреть взаимодействие основных участников (игроков) оценочной деятельности.

Сегодня представители оценочного бизнеса не заинтересованы в том, чтобы что-то существенно менять в профессиональной оценочной деятельности. Даже в условиях кризиса прибыль оценочных компаний растет (см. [12]). По-видимому, многие бизнесмены считают, что «от добра добра не ищут» и опасаются, что любые нововведения могут увеличить издержки и уменьшить прибыль. Их поддерживают и некоторые заказчики, которые привыкли удовлетворять свои потребности в заказной оценке.

Оценщики-практики каждый день пишут отчеты. Минимизируют свои затраты, максимизируют свои доходы, которые, как правило, имеют сдельный характер и привязаны к выручке компании. Многие из них перегружены рутинной работой, выполняют напряженные задания менеджмента и не имеют навыков решения новых нестандартных задач, исследовательской работы. Рассчитывать можно на поддержку только наиболее творческой (креативной) части профессионального сообщества.

Судьи, которые не могут выработать внутреннее убеждение и обосновать свои решения в условиях «конкуренции оценок», нуждаются в научно-методической

поддержке. Суды не могут самостоятельно разрабатывать методики оценки, но могут создать для этого благоприятные условия, поддержать своими решениями такие разработки. То как суды пытаются решать задачи о стоимости, иллюстрируется эволюцией вопросов, которые суды задают экспертам. Первоначально суд интересовал вопрос, соответствует ли отчет об оценке требованиям законодательства. Довольно быстро выяснилось, что квалифицированные оценщики могут подготовить два отчета и более, безупречных с точки зрения формальных норм, но имеющих существенно разные результаты. Тогда суды стали спрашивать экспертов, какова на самом деле стоимость. При этом в одних случаях этот вопрос увязан с отчетами и экспертизами, которые находятся в деле, а в других нет. Нам представляется, что было бы более продуктивно анализировать в процессе экспертизы все варианты формирования стоимости, которые известны участникам спора.

Заказчики, которые понимают, что их решения, подкрепленные отчетом об оценке, могут быть подвергнуты сомнению и оспорены в суде, заинтересованы не в том, чтобы получить преимущества за счет партнера по сделке, а в том, чтобы снизить свои риски, связанные с непредсказуемостью результатов разрешения спора.

Бизнес в реальном секторе экономики ищет конкурентные преимущества для себя в своей отраслевой деятельности, а не в спекулятивных сделках с активами. Такие корпорации, как «ВТБ», «ВЭБ», «Лукойл», «РАД», «Сбербанк» и другие, пытаются снизить свои риски, сделав оценку инструментом прогнозирования и проектирования будущего.

Именно таким заказчикам, а также судьям разных судов и разных инстанций и пытаются помочь оценщики, разрабатывающие адекватные модели стоимости, отражающие разные взгляды, интересы, аргументы действительных и (или) потенциальных участников сделок.

Таким образом, надо понимать, что конкуренция отчетов и результатов оценки – это не проявление безответственности и некомпетентности оценщиков, а отражение конкуренции действительных или потенциальных участников рынка, то есть продавцов и покупателей. Эти конкурирующие позиции, грамотно, кратко и адекватно изложенные, формируют интервал стоимости. Внутри этого интервала конкретное число может определяться с учетом конкретных обстоятельств сделки, задач и назначения оценки.

Является ли рыночной ценой величина рыночной стоимости, определенная по решению суда? Являются ли рыночной ценой результаты аукционов? Можно и нужно ли использовать эти значения в качестве цен объектов-аналогов? Мы на эти вопросы отвечаем утвердительно. Считаем, что такая важная информация не может быть проигнорирована, наоборот, она должна использоваться как информационная база оценки. Мы аргументируем свою позицию тем, что эти «сделки» не соответствуют требованиям идеального рынка, но гораздо ближе к ним, чем так называемые прямые сделки, цена которых является результатом закрытых для посторонних глаз переговоров.

Представляется принципиально важным посмотреть, как проблему неопределенности будущего решают специалисты в других сферах общественной деятельности. Профессионально с будущим и достаточно отдаленным имеют дело архитекторы и строители. Они не только пытаются угадать ход и результат развития общества, но и берут на себя смелость его активно менять. «Будущее нельзя предвидеть, но можно изобрести» [13].

Рассмотрим, как, например, проектировщики решают проблему неопределенности в области надежности зданий и сооружений. В 1930-е годы в СССР впервые в мире были сформулированы и положены в основу норм проектирования положения о так называемых предельных состояниях конструкций, зданий, сооружений. С тех пор

во всем мире в строительстве принято статистическое моделирование процессов, а моделирование потенциально опасных предельных состояний и анализ их последствий. При этом достаточно успешно проектируются и строятся сооружения, которые должны выдерживать ураганы (торнадо) небывалой силы, землетрясения, случающиеся один раз в тысячу лет, цунами, падения крупных самолетов, взрывы, пожары и т. п. Причем исследователей волнует не вероятность наступления того или иного события, а его последствия.

А.Ф. Лолейт писал: «Не только для железобетона, но и для дерева и для стали мы никогда не уясним действительных запасов прочности, не усвоим правильного отношения к оценке конструкций до тех пор, пока не будем рассматривать стадии разрушения» [14].

Что это означает для оценки при торгах? В рамках доходного подхода надо интересоваться и исследовать негативные (пессимистические) сценарии развития событий. Например, использовать метод чистых активов в варианте оценки при ликвидации имущественного комплекса.

В рамках сравнительного подхода надо анализировать результаты торгов, в том числе несостоявшихся, ориентироваться не на средние, а на минимально возможные цены, задаваясь вопросом: «Почему покупателю не купить актив по минимальной цене?».

В рамках затратного подхода следует ориентироваться на рынок подряда, а не на справочники, минимизировать прибыль предпринимателя, внимательно рассматривать признаки функционального и внешнего устареваний.

Постепенно идеи анализа событий маловероятных, но имеющих очень важные последствия, проникают и в область экономики. Целый ряд нобелевских премий по экономике присвоен тем, кто исследуют реальные процессы и поведение реальных людей. Один из наиболее ярких трудов в этой сфере – книга Н. Талеба «Черный лебедь».

Под знаком непредсказуемости». Автор уверен, что решающую роль в нашей жизни, в том числе экономической, играют события, которые очень трудно предсказать, так как они не вытекают из анализа прошлого. Эта книга о недостоверности прогнозов по Гауссу. Н. Талеб ставит знак равенства между неопределенностью и выходящим из ряда вон событием: «...для принятия решений вы должны сосредоточиться на последствиях (которые вы можете знать), а не на вероятности события (степень которой вы знать не можете) – это главное правило идеи неопределенности» [15].

Основной проблемой, с которой сталкиваются продавцы государственного имущества, а также имущества в рамках процедур банкротства, является обязательность определения стартовой цены торгов на основании отчета о рыночной стоимости. Исходя из практики АО «Российский аукционный дом» (далее также – АО «РАД») ¹ эффективным способом привлечения внимания к процессу торга является дисконт от начальной цены, который позволяет заинтересовать потенциальных покупателей. В случае если возможность для такого «маневра» у продавца отсутствует, повышает-

ся вероятность того, что торги не состоятся (см. табл.).

Исходя из анализа статистики работы АО «РАД» в рамках процедур приватизации на торгах «на повышение» продаются не более 20 процентов активов (в 2016 году этот показатель снизился до 11,67 процента). Большая часть активов продается на голландском аукционе (на понижение), который объявляется после первых несостоявшихся торгов.

По опыту АО «РАД» продолжительный срок реализации активов обусловлен невозможностью использования дисконта к начальной цене и зачастую ведет к убыткам и возможному последующему снижению стоимости актива. Многие предприятия в процессе продажи находятся в условиях неопределенности, в связи с чем их финансовая ситуация ухудшается.

При актуализации оценки в случае несостоявшихся торгов у оценщика возникают проблемы, связанные с изменением итоговой величины рыночной стоимости, представленной в отчете об оценке в виде конкретного числа, поскольку необходимо серьезное обоснование таких изменений.

Статистика реализации активов в рамках приватизации

Год	Количество проведенных процедур	Состоявшиеся продажи	
		количество	процент от количества проведенных процедур
АУКЦИОН			
2015	91	17	18,68
2016	120	14	11,67
ПРОДАЖА ПОСРЕДСТВОМ ПУБЛИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ			
2015	30	16	53,33
2016	88	40	45,45

¹ АО «Российский аукционный дом» – первая аукционная площадка для продажи государственного и частного имущества на всей территории России. АО «РАД» создан в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 августа 2009 года № 1186-р. Аукционный дом проводит все виды торгово-закупочных процедур – аукционы по продаже имущества в интересах государства, корпораций и компаний с государственным участием, банков и частных лиц, а также торги по продаже проблемного имущества. Кроме того, на электронной торговой площадке РАД проходят все виды торгово-закупочных процедур в рамках государственного и корпоративного заказа.