

Научная статья

УДК 332.142.4

DOI: 10.18384/2949-5024-2025-2-53-62

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЕ ОБОСНОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ФУНКЦИИ ПРОДАВЦА В ПРОЦЕССЕ ПРИВАТИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Иванов Н. И., Иванова Н. А.

Государственный университет по землеустройству

105064, г. Москва, ул. Казакова, д. 15, Российская Федерация

Поступила в редакцию 21.01.2025

После доработки 12.02.2025

Принята к публикации 23.02.2025

Аннотация

Цель. Исследование вопросов оценки услуг юридических лиц, осуществляющих функции продавца в процессе приватизации государственного имущества в собственности субъектов Российской Федерации в соответствии с действующим законодательством.

Процедура и методы. Научное исследование проведено на основе систематизации научных знаний и регионального опыта известных административно-управленческих подходов в ходе организации процесса приватизации объектов государственного имущества, находящихся в собственности субъектов РФ. Расчётно-конструктивный метод использован для разработки методических предложений по обоснованию размера комиссионного вознаграждения при осуществлении функций продавца государственного имущества в условиях рынка недвижимости московского региона.

Результаты. Проанализированные нормативно-правовые источники и аналитические данные позволили представить характеристику и обоснование наиболее вероятных подходов в сфере порядка и организации процесса управления объектами государственной собственности субъектов РФ в части приватизации государственного имущества и определения структур, осуществляющих от имени собственника функции продавца при продаже государственного имущества. Авторами приведены основные этапы расчёта проектного значения размера вознаграждения при выполнении подобных функций.

Теоретическая и/или практическая значимость. Реализация предлагаемого методического инструментария обеспечит стабильное и планомерное выполнение государственных задач по приватизации соответствующих объектов региональной собственности на фоне экономии бюджетных ресурсов субъекта РФ.

Ключевые слова: вознаграждение, государственная собственность, имущество, объект недвижимости, приватизация, субъект Российской Федерации

ECONOMIC AND LEGAL JUSTIFICATION OF THE ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS PERFORMING THE FUNCTIONS OF A SELLER IN THE PROCESS OF PRIVATIZATION OF REGIONAL PROPERTY

N. Ivanov, N. Ivanova

The State University of Land Use Planning

ul. Kazakova 15, Moscow 105064, Russian Federation

Received by the editorial office 21.01.2025

Revised by the author 12.02.2025

Accepted for publication 23.02.2025

Abstract

Aim. A study of the issues of evaluating the services of legal entities performing the functions of a seller in the process of privatization of state property owned by the subjects of the Russian Federation in accordance with current legislation.

Methodology. The scientific research is based on the systematization of scientific knowledge and regional experience of well-known administrative and managerial approaches in the course of organizing the process of privatization of state property owned by the subjects of the Russian Federation. The computational and constructive method was used to develop methodological proposals to justify the amount of commission when performing the functions of a seller of state property in the real estate market of the Moscow region.

Results. The analyzed regulatory and legal sources and analytical data made it possible to provide a description and justification of the most likely approaches in the field of the order and organization of the process of managing state-owned objects of the subjects of the Russian Federation in terms of privatization of state property and the definition of structures that perform the functions of a seller on behalf of the owner when selling state property. The authors present the main stages of calculating the design value of remuneration for performing such functions.

Practical significance. The implementation of the proposed methodological tools will ensure the stable and systematic fulfillment of state tasks for the privatization of relevant regional property facilities against the background of saving budgetary resources of the constituent entity of the Russian Federation.

Keywords: remuneration, state property, property, real estate object, privatization, subject of the Russian Federation

Введение

В рыночной экономике Российской Федерации, имеющей уже более чем 30-летнюю историю, процесс приватизации является одним из способов осуществления задач по управлению государственным имуществом. Федеральное и региональное законодательство этому вопросу уделило значительное внимание. На законодательном уровне сформулировано не только определение самого процесса, но и определены его этапы и порядок, обозначены субъекты с соответствующими требованиями, компетенциями и обязательствами, прописано информационное обеспечение, содержание способов приватизации и особенностей приватизации отдельных видов имущества. Отдельной позицией поставлены вопросы об оплате и распределении денежных средств от продажи имущества.

Специалисты в сфере управления собственностью особо отмечают, что процесс передачи права государственной собственности в собственность физических и юридических лиц предусматривает в обязательном порядке публичный формат, законодательно установленный на каждом административном уровне [5–7].

В соответствии с Положением об организации и проведении продажи государственного или муниципального имущества в электронной форме (утв. постановлением Правительства РФ от 27 августа 2012 г. № 860), на федеральном и региональном уровнях продажу приватизируемого государственного имущества и (или) осуществление функций продавца выполняют юридические лица, действующие в соответствии с агентским договором (далее – специализированные организации).

В основные задачи таких специализированных организаций включается комплекс мер по продвижению объекта государственной собственности, подлежащего продаже на торгах, на рынке: проведение маркетинговых исследований соответствующего рынка, рекламной кампании, подготовка аукционной документации в согласовании с уполномоченным органом власти, осуществление юридического сопровождения сделки и правовой экспертизы документов, организация осмотра объекта и т. д.

Таким образом, фактически законодательно предусмотрено оказание на профессиональной основе услуг по содействию в установлении контактов, экономических отношений между субъектами рынка в ходе приватизации объектов государственной собственности, в рамках которого в установленном порядке создаётся канал сбыта предлагаемых государством объектов для потенциальных потребителей.

Далее в статье будут рассмотрены особенности деятельности специализированных организаций на региональном уровне.

Методические положения

В зависимости от характера взаимоотношений между специализированной организацией и его клиентом (покупателем), выделяется несколько видов посреднической деятельности:

- торговая деятельность, осуществляемая специализированной организацией от своего имени и за свой счёт (операции по перепродаже). В таких операциях организация выступает в качестве одной из сторон договоров купли-продажи, заключённых сначала с продавцом, а затем с покупателями;

- торговая деятельность, осуществляемая специализированной организацией от своего имени, но за счёт клиента. В Гражданском кодексе РФ такая деятельность регламентируется договором комиссии (часть вторая, ст. 990);

- торговая деятельность, осуществляемая посредником от имени и за счёт клиента. В Гражданском кодексе такая деятельность регламентируется агентским договором (часть вторая, ст. 1005).

Сгруппируем основные отличия между агентским договором и договором комиссии в табл. 1.

Отметим, что в обоих видах договоров предусмотрена возможность осуществления торговых операций, однако по договору комиссии ответственным лицом всегда является комиссионер. При осуществлении торгов по продаже государственного имущества комиссию специализированной организации выплачивает покупатель. В результате можно сделать вывод, что процесс посредничества в рамках продажи государственной собственности приобретает особый вид.

Таблица 1 / Table 1

Основные отличия агентского договора и договора комиссии /
The main differences between an agency agreement and a commission agreement

Наименование критерия/ вид договора	Агентский договор	Договор комиссии
Статья в ГК РФ	1005	990
Название осуществляемых действий	Юридические и иные действия	Совершение одной или нескольких сделок
От чьего имени проводятся осуществляемые действия	От своего имени От имени принципала	От своего имени
За чей счёт проводятся осуществляемые действия	За счёт принципала	За счёт комитента
Тип операции	Представительство	Осуществление сделок

Источник: Гражданский кодекс РФ: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ

Существенным условием аукциона является обязанность победителя аукциона оплатить организации, осуществляющей функцию продавца, сверх стоимости имущества стоимость работ по подготовке и проведению торгов в определённом размере от итоговой цены продажи. Порядок варьирования процента устанавливается субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями самостоятельно.

Региональная практика

Подходы к определению организации, осуществляющей функции продавца при продаже имущества, находящегося в собственности субъекта РФ, установления размера и выплаты вознаграждения специализированной организации, осуществляющей функции продавца государственного имущества, проанализированы нами на примере шести регионов, представляющих четыре федеральных округа – Ленинградская, Ростовская, Свердловская, Ярославская, Московская области и Краснодарский край.

Анализ законодательства в сфере управления государственной собственностью в данных субъектах РФ показал, что в трёх из них функции продавца при продаже государственного имущества возложены на региональные государственные казенные учреждения (Ростовская и Свердловская области, Краснодарский край); в трёх остальных субъектах РФ (Ленинградская, Ярославская, Московская области) данные функции передаются юридическим лицам, перечень которых в соответствии с Федеральным законом от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» утверждается Правительством РФ (табл. 2).

В субъектах РФ, где предусмотрено осуществление функций продавца при продаже государственного имущества силами юридических лиц, их отбор проводится на конкурсной основе. Для оценки претендентов устанавливаются критерии, которые определяются показателями продаж объектов государственной собственности претендентом за последние годы, заключения договоров, контрактов на организацию и проведение торгов по продаже государственного имущества, наличием в штате претендента специалистов с соответствующим опытом работы и др. Показатели, выражающие значение критерия, имеют балльную оценку. Совокупный балл, присуждаемый каждой организации, определяется как сумма

баллов по каждому критерию. Так, например, в условиях Московской области состав таких критериев с их балльной оценкой приведен на рис. 1.

Таблица 2 / Table 2

Организации и учреждения, осуществляющие функции продавца при продаже государственного имущества в субъектах Российской Федерации / Organizations and institutions that perform the functions of a seller when selling state property in the constituent entities of the Russian Federation

Субъект РФ	Уполномоченный орган власти по управлению государственным имуществом субъекта РФ	Организации/учреждения, осуществляющие функции продавца при продаже государственного имущества
Ростовская область	Министерство имущественных и земельных отношений, финансового оздоровления предприятий, организаций Ростовской области	ГКУ Ростовской области «Фонд имущества Ростовской области»
Краснодарский край	Департамент имущественных отношений в Правительстве Краснодарского края	ГКСУ «Фонд государственного имущества Краснодарского края»
Свердловская область	Министерство по управлению государственным имуществом Свердловской области	ГКУ Свердловской области «Фонд имущества Свердловской области»
Ленинградская область	Ленинградский областной комитет по управлению государственным имуществом в Правительстве Ленинградской области	Юридические лица, перечень которых в соответствии с Федеральным законом от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного муниципального имущества» утверждается Правительством Российской Федерации
Ярославская область	Министерство имущественных отношений Ярославской области	
Московская область	Министерство имущественных отношений Московской области	

Источник: составлено авторами

Из представленного обзора особенностей порядка деятельности организаций, осуществляющих функции продавца при продаже государственного имущества, конкурсных процедур по субъектам РФ можно отметить отсутствие публичной информации по величине комиссионного вознаграждения. На законодательном уровне определена лишь норма о необходимости определения размера вознаграждения организации, которое не подлежит возмещению за счёт средств бюджета субъекта РФ или муниципального образования и взимается специализированной организацией с покупателя государственного имущества в установленный срок.

Однако региональная практика по определению размера вознаграждения за посреднические услуги специализированной организации различна. В Ярославской области размер вознаграждения установлен директивно на уровне 4% от цены продажи объекта, определённой по результатам аукциона, конкурса или продажи посредством публичного предложения, но не более одного миллиона рублей. В Ленинградской области размер вознаграждения находится в определённом диапазоне и устанавливается в соответствии с заявкой победителя конкурса и не может быть более 3% от цены продажи государственного имущества. В Московской области при определении размера вознаграждения организации используется научно-обоснованный подход – значение устанавливается на основании обоснования размера вознаграждения (экспертного заключения), подготовленного экспертной организацией.

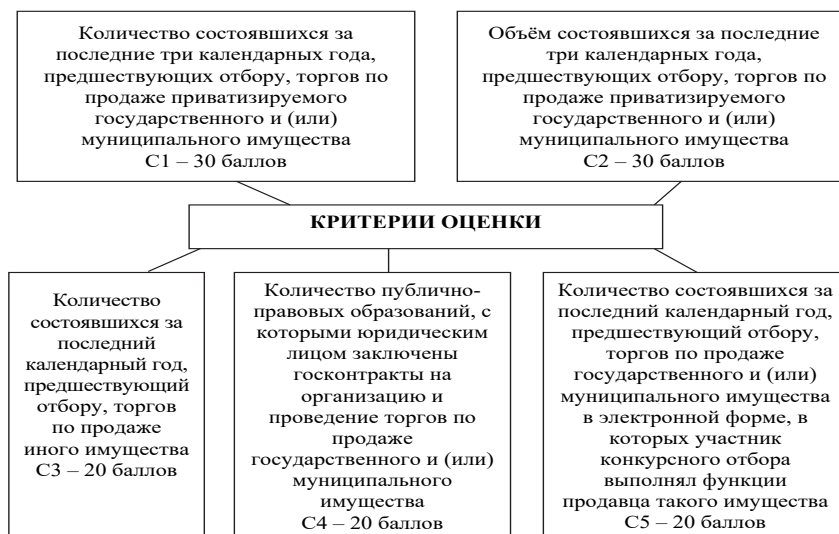


Рис. 1 / Fig. 1. Состав критериев оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсном отборе организации, осуществляющей функций продавца при продаже имущества, находящегося в собственности Московской области / The composition of criteria for evaluating and comparing applications for participation in the competitive selection of an organization that performs the functions of a seller for the sale of property owned by the Moscow region

Источник: Распоряжение Министерства имущественных отношений Московской области от 20 сентября 2019 г. № 15BP-1500 «Об утверждении Порядка определения организации, осуществляющей функций продавца при продаже имущества, находящегося в собственности Московской области и Порядка установления размера и выплаты вознаграждения специализированной организации, осуществляющей функции продавца имущества, находящегося в собственности Московской области»

В основе подготовки такого экспертного заключения рекомендуется использовать аналитику о получаемых доходах риэлтерских компаний в виде комиссионного вознаграждения, которое рассчитывается как определённый процент от стоимости продажи или аренды недвижимости [3; 4; 9]. Результаты рынка недвижимости на территории городских агломераций показывают, что большая часть сделок по купле-продаже объектов недвижимости совершается с участием риэлторов. Аналитики оценивают долю таких сделок на уровне 90–95% [1; 10]. Это означает, что только 1–2 сделки из 20 проходят без посредников – когда продавец и покупатель договариваются друг с другом самостоятельно.

В табл. 3 представлены оценки размеров вознаграждений по итогам сделок, которые сложились в ведущих агентствах на рынке недвижимости московского региона в 2023–2024 гг.

На основании сравнительного анализа рыночных ставок вознаграждения риэлторов от продажи недвижимого имущества регионов России, выделяется наиболее распространённый диапазон 1,5–6,0% от суммы реализуемой недвижимости для московского региона. Повышенные ставки характерны в случае сделок с особо ценными, редкими объектами, а также при низкой ликвидности коммерческой недвижимости. Поэтому окончательная стоимость услуг на рынке зависит от объёма работы и ликвидности объекта.

Таблица 3 / Table 3

Оценки размеров вознаграждений по итогам сделок на рынке недвижимости Московского региона в 2023–2024 гг. / Estimates of remuneration based on the results of transactions in the Moscow region real estate market in 2023–2024

Субъект РФ	Размер комиссионного вознаграждения, % от стоимости продажи объекта на рынке недвижимости
Ассоциация агентств элитной недвижимости AREA	4,0–6,0%
Агентство недвижимости «Инком-Недвижимость»	3,0–6,0%
Агентство недвижимости Est-a-Tet	1,5–3,0%
Московское агентство недвижимости «ЦДН»	2,0–5,0%
Группа Компаний «Основа»	2,0–4,5%

Источник: Сколько зарабатывают риелторы и от чего зависит размер комиссии [Электронный ресурс] // Журнал Домклик. URL: <https://blog.domclick.ru/nedvizhimost/post/skolko-zarabatyvayut-rieltory-i-ot-chemo-zavisit-razmer-komissii#3>;

Комиссионные вознаграждения агентов [Электронный ресурс] // ГК «Основа». URL: <https://gk-osnova.ru/agency/commissions>

Стоимость риэлторских услуг // Агентство «ЦДН». URL: <https://cdnk.ru/services/stoimost-uslug/stoimost-rieltorskikh-uslug/> (дата обращения: 15.04.2025)

По мнению авторов, одним из подходов к обоснованию конкретного значения размера вознаграждения при осуществлении функций продавца государственного имущества, как того требует законодательство в ряде регионов (например, в Московской области), может служить расчёт реализации проекта открытия агентства недвижимости с учётом разноплановой структурой инвестиционных вложений.

Бизнес-планом предусматривается определение структуры текущих затрат по проекту, которую составляют производственные расходы, затраты на оплату труда, административные расходы, отчисления в фонды, проведение рекламных кампаний, амортизация и т. д. [2; 8]. Особенностью организации, действующей на рынке недвижимости в ходе приватизации объектов государственной собственности, является учёт затрат на оказание услуг по участию в аукционах и торгах, а также подбор персонала с соответствующей квалификацией.

Результаты расчётов позволяют определить основные показатели эффективности проекта открытия агентства недвижимости – срок окупаемости, себестоимость услуг, рентабельность бизнеса, прибыль от реализации услуг, выручка от продаж, чистый доход и т. д.

Исходя из расчёта выше представленных показателей, проектное значение комиссионного вознаграждения будет определено по одной из следующих формул:

$$K = N^P / CO, \text{ или } K = (P + Y) / CO, \text{ или } K = (Y \times k^P + Y) / CO, \text{ где}$$

K – комиссионное вознаграждение от реализации имущества;

k^P – рентабельность продаж;

Y – себестоимость услуг;

P – прибыль от реализации услуг;

N^P – выручка от продаж;

CO – цена реализации имущества.

Заключение

Таким образом, на региональном уровне в настоящее время сложились различные подходы в сфере порядка и организации процесса управления объектами государственной собственности субъектов РФ.

В половине из рассмотренных регионов проведение всех этапов приватизации государственного имущества обеспечивается государственными структурами – уполномоченным органом власти субъекта РФ по управлению государственной собственностью региона и созданными подведомственными учреждениями для организации продаж объектов недвижимости, организация торгов при продаже прав на заключение договоров аренды и т. д.

В ряде субъектов РФ уполномоченные органы исполнительной власти законодательно воспользовались возможностью поручить юридическим лицам организовывать от имени собственника в установленном порядке продажу приватизируемого имущества, находящегося в собственности субъектов РФ, и (или) осуществлять функции продавца имущества. Такой подход предусматривает определения организации, осуществляющей функции продавца при продаже имущества, на конкурсной основе, а также установление размера и выплаты вознаграждения за выполнение указанных функций.

При этом сделки по продаже государственного имущества имеют особый вид, т. к. комиссионное вознаграждение за услуги по организации продажи объекта на счёт специализированной организации выплачивает покупатель, а не продавец, как на рынке недвижимости.

В части методического сопровождения процесса управления объектами государственной собственности регионального значения авторами предложено обоснование конкретного значения размера вознаграждения при осуществлении функций продавца государственного имущества на основе расчёта проекта создания агентства недвижимости, специализирующегося на сделках объектов государственной собственности.

Определение основных показателей эффективности проекта, среди которых срок окупаемости, себестоимость услуг, рентабельность бизнеса, прибыль от реализации услуг, выручка от продаж, чистый доход, позволяют по предложенным формулам рассчитать проектное значение комиссионного вознаграждения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Астафьева О. С., Шевченко Т. В. Развитие ESG-принципов в Российской Федерации и актуальность повышения энергоэффективности зданий // Московский экономический журнал. 2022. № 3. С. 65. DOI: 10.55186/2413046X_2022_7_3_134. URL: <https://qje.su/ru/storage/view/142378> (дата обращения: 12.01.2025).
2. Дружинин А. Е., Алексеева Н. С. Описание и качественный анализ новой модели функционирования агентства недвижимости // Экономика и экологический менеджмент. 2020. № 1. С. 3–10. DOI: 10.17586/2310-1172-2020-13-1-3-10
4. К вопросу об эффективном управлении территориальным развитием Российской Федерации для устойчивого роста экономики / Н. И. Иванов, Ю. А. Чемодин, Т. В. Шевченко, В. С. Горбунов // Московский экономический журнал. 2019. № 3. С. 3. DOI: 10.24411/2413-046X-2019-13003. URL: <https://qje.su/ru/nauka/article/74881/view> (дата обращения: 05.01.2025).
5. Липски С. А. Новые подходы федерального законодателя к регулированию правоотношений в сфере недвижимости // Гражданин и право. 2022. № 9. С. 40–45.

6. Магомедова К. М., Абуев З. Д., Рамазанова А. О. Приватизация государственной собственности // *Известия Дагестанского государственного педагогического университета*. 2015. № 3. С. 110–114.
7. Назаров В. Л. Управление государственным имуществом на основе приватизации // *Экономика и управление*. 2006. № 4. С. 17–22.
8. Окольнишников А. Д., Ухова А. И., Краснов Е. В. Анализ цифровизации риэлторских услуг: современное состояние и перспективы развития // *Вестник университета*. 2021. № 11. С. 73–78. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-11-73-78
9. Румянцева О. Д. Проблемы государственного регулирования риэлторской деятельности и пути их решения // *Via scientiarum – Дорога знаний*. 2020. № 3. С. 98–101.
10. Шурыгина Е. В. Внедрение цифровых технологий в сферу недвижимости // *Интеграл*. 2020. № 2. С. 38. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-tsifrovyyh-tehnologiy-v-sferu-nedvizhimosti> (дата обращения: 10.12.2024).

REFERENCES

1. Astafieva O. S., Shevchenko T. V. [The Development of ESG Principles in the Russian Federation and the Relevance of Improving Energy Efficiency in Buildings]. In: *Moskovskii ekonomicheskii zhurnal* [Moscow Economic Journal], 2022, no. 3, pp. 65. DOI: 10.55186/2413046X_2022_7_3_134. Available at: <https://qje.su/ru/storage/view/142378> (accessed: 12.01.2025).
2. Druzhinin A. E., Alekseeva N. C. [Description and Qualitative Analysis of the New Model of Real Estate Agency Functioning]. In: *Ekonomika i ekologicheskii menedzhment* [Economics and Environmental Management], 2020, no. 1. pp. 3–10. DOI: 10.17586/2310-1172-2020-13-1-3-10
3. Ivanova N. A. [On the Preparation and Substantiation of Proposals for the Management of the Land and Property Complex in a Municipality Based on Territorial Planning Materials]. In: *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Ekonomika* [Bulletin of the Moscow Region State University. Series: Economics], 2020, no. 2. pp. 45–51. DOI: 10.18384/2310-6646-2020-2-45-51
4. Ivanov N. I., Chemodin Yu. A., Shevchenko T. V., Gorbunov V. S. [On the Issue of Effective Management of the Territorial Development of the Russian Federation for Sustainable Economic Growth]. In: *Moskovskii ekonomicheskii zhurnal* [Moscow Economic Journal], 2019, no. 3, p. 3. DOI: 10.24411/2413-046X-2019-13003. Available at: <https://qje.su/ru/nauka/article/74881/view> (accessed: 05.01.2025).
5. Lipsky S. A. [New Approaches of the Federal Legislator to the Regulation of Legal Relations in the Field of Real Estate]. In: *Grazhdanin i pravo* [Citizen and Law], 2022, no. 9. pp. 40–45.
6. Magomedova K. M., Abuev Z. D., Ramazanova A. O. [Privatization of State Property]. In: *Izvestiia Dagestanskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta* [Proceedings of the Dagestan State Pedagogical University], 2015, no. 3. pp. 110–114.
7. Nazarov V. L. [State Property Management Based on Privatization]. In: *Ekonomika i upravlenie* [Economics and Management], 2006, no. 4. pp. 17–22.
8. Okolnishnikov A. D., Ukhova A. I., Krasnov E. V. [Analysis of Digitalization of Real Estate Services: Current State and Development Prospects]. In: *Vestnik universiteta* [Bulletin of the University], 2021, no. 11, pp. 73–78. DOI: 10.26425/1816-4277-2021-11-73-78
9. Rumyantseva O. D. [Problems of State Regulation of Real Estate Activity and Ways to Solve Them]. In: *Via scientiarum – Doroga znaniy* [Via scientiarum – The Road of Knowledge], 2020, no. 3, pp. 98–101.
10. Shurygina E. V. [Introduction of Digital Technologies in the Real Estate Sector]. In: *Integral* [Integral], 2020, no. 2, p. 38. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-tsifrovyyh-tehnologiy-v-sferu-nedvizhimosti> (accessed: 10.12.2024).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Иванов Николай Иванович – доктор экономических наук, заведующий кафедрой менеджмента и управленческих технологий Государственного университета по землеустройству;
e-mail: ivanov@guz.ru

Иванова Наталья Андреевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления земельными ресурсами и объектами недвижимости, Государственного университета по землеустройству;
e-mail: ivanovaguz@yandex.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Nikolay I. Ivanov – Dr. Sci (Economics), Management and Management Technologies Department, The State University of Land Use Planning;
e-mail: ivanov@guz.ru

Natalya A. Ivanova – Cand. Sci (Economics), Assoc. Prof., Management and Management Technologies Department, The State University of Land Use Planning;
e-mail: ivanovaguz@yandex.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Иванов Н. И., Иванова Н. А. Экономико-правовое обоснование деятельности организаций, осуществляющих функции продавца в процессе приватизации объектов региональной собственности // Вестник Государственного университета просвещения. Серия: Экономика. 2025. № 2. С. 53–62.

DOI: 10.18384/2949-5024-2025-2-53-62

FOR CITATION

Ivanov N. I., Ivanova N. A. Economic and legal justification of the activities of organizations performing the functions of a seller in the process of privatization of regional property. In: *Bulletin of Federal State University of Education. Series: Economics*, 2025, no. 2, pp. 53–62.

DOI: 10.18384/2949-5024-2025-2-53-62