



**АССОЦИАЦИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ**  
**Комитет по оценочной деятельности**

**Рекомендовано к применению**  
**решением Совета АРБ от**  
**02.04.2009 г.**

## **Методические рекомендации**

**«Оценка имущественных активов для целей залога»**

### **ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВЕННЫХ АКТИВОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЗАЛОГА**

**Москва 2009**

**В работе над документом принимали участие:**

Горшенина Г.В. (руководитель рабочей группы), Щербакова-Пачева Д.А., Савинцев С.А., Тарасов Ю.Б., Доваль С.В., Козодаев М.А.

Координация работ – Щербакова О.Н.

Куратор направления – Рослов В.Ю.

**Документ согласован:**

***Кредитные организации:***

**ОАО Банк ВТБ**

**ОАО «Газпромбанк»** (Департамент по управлению рисками)

**ОАО «Россельхозбанк»**

**ОАО «Банк Москвы»**

**ОАО «Альфа-банк»**

**ЗАО «Юникредит банк»**

**ОАО «Уралсиб»**

**ОАО Банк «Зенит»**

***Саморегулируемые организации оценщиков:***

**Российское Общество Оценщиков**

**НП «Саморегулируемая Межрегиональная Ассоциация Оценщиков»**

**НП «Национальная Коллегия Специалистов Оценщиков»**

**НП СРО «Ассоциация Региональных Магистров Оценки»**

## Содержание

1. Используемые термины, определения и сокращения .....	4
2. Обзор требований к оценке для целей залога законодательных и нормативных документов, национальных и международных стандартов.....	5
3. Необходимая банку оценочная информация о предмете залога.....	7
4. Виды стоимости, определяемые для целей залога.....	11
5. Этические нормы и правила проведения оценки, рекомендации по взаимодействию участников процесса оценки.....	12
6. Общие требования к составу и качеству работ при проведении оценки. Общие допущения и ограничения. ....	15
7. Общие рекомендации к структуре отчета об оценке для целей залога.....	17
Литература.....	19

Разработанный документ (далее Рекомендации) предназначен для специалистов оценочных компаний и сотрудников банка, участвующих в процессе оценки имущественных активов для целей обеспечения ссудной задолженности.

Рекомендации охватывают общие вопросы оценки имущественных активов для целей залога. Документ разработан в соответствии с требованиями действующего законодательства в области оценки и содержит рекомендации, обусловленные спецификой оценки для целей залога.

Цель разработки Рекомендаций – обеспечение единства в понимании и применении подходов, способов и методов оценки для целей залога производителями и потребителями оценочных услуг.

Рекомендации распространяются на работу со следующими видами активов: объекты коммерческой недвижимости, движимое имущество в виде машин и оборудования, товарно-материальные запасы.

## **1. Используемые термины, определения и сокращения**

**Банк** – кредитная организация.

**Оценщик** – физическое или юридическое лицо, правомочное заниматься оценочной деятельностью в соответствии с законодательством РФ.

**Имущественные активы** – в контексте данных Рекомендаций материальные активы в виде объектов недвижимости, машин и оборудования либо товаров.

**Инвестиционная стоимость** - стоимость для конкретного лица или группы лиц при установленных данным лицом (лицами) инвестиционных целях использования объекта оценки

**Ликвидационная стоимость** - расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества.

**Рыночная стоимость** - наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на дату оценки на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства;

**ФСО** – федеральные стандарты оценки

**ФСО №1** - Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки» (Утвержден Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. N 256);

**ФСО №2** - Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости» (Утвержден Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. N 255);

**ФСО №3** - Федеральный стандарт оценки «Требования к отчету об оценке» (Утвержден Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. N 254);

## **2. Обзор требований к оценке для целей залога законодательных и нормативных документов, национальных и международных стандартов.**

Понятие залоговой стоимости, активно используемое в практике коммерческого кредитования как таковое, в Российской Федерации на сегодняшний день не стандартизировано, отсутствует как четкое определение, так и общепринятые методики ее расчета. На практике банки определяют залоговую стоимость как производную величину от рыночной стоимости, применяя понижающие коэффициенты.

ФСО 2 предписывает при оценке для целей залога определять рыночную стоимость. Рекомендаций по учету специфики оценки для целей залога в ФСО не содержится.

В Международных стандартах оценки (МСО) [1,2,3] присутствует определение: «Стоимость ипотечного кредитования (mortgage lending value, MLV) – это стоимость имущества, определенная Оценщиком, проводящим осмотрительную оценку будущей реализуемости имущества с учетом долговременных устойчивых аспектов имущества, нормальных и локальных условий рынка и текущего использования и подходящих альтернативных вариантов использования имущества». Данное определение содержится в европейском законодательстве (Директива 89/647/ЕЕС с поправками, внесенными в соответствии с Директивой 98/32/ЕС). Эти директивы касаются вопросов банковского регулирования и установления минимальных нормативов платежеспособности кредиторов, занимающихся кредитованием под залог имущества. Данная стоимость используется банками при оценке кредитных рисков и отличается от оценки рыночной стоимости на текущий момент учетом долгосрочных устойчивых тенденций и исключением спекулятивных элементов.

Требования к оценке для целей обеспечения ссуд, залладных и долговых обязательств изложены в Международном применении оценки 2 (МПО 2) «Оценка для целей кредитования». Данный стандарт предполагает возможность определения для целей залога не только рыночной стоимости, а также стоимости действующего предприятия или ликвидационной стоимости и т.п., однако в качестве основного вида стоимости с точки зрения потребителей выбирается рыночная стоимость. Важно отметить, что под потребителями такой оценки в стандарте четко оговариваются кредитные организации.

В требованиях МСО можно выделить следующие основные моменты.

1. В случае определения рыночной стоимости методология оценки потенциального предмета залога должна быть жестко привязана к реальной рыночной ситуации и содержать минимум допущений и предположений субъективного характера. В международных стандартах указывается, что «метод сравнения продаж или другие методы

рыночных сравнений должны исходить из исследований рынка. Затраты на строительство и сумма амортизации должны определяться на основе анализа затрат и накопленной амортизации по рыночным данным. Метод капитализации доходов или метод дисконтированного денежного потока должны быть основаны на денежных потоках, определяемых рынком, и на ставках доходности, основанных на данных рынка.». Т.е. если Оценщик использует в своих расчетах сведения, предоставленные заказчиком, соответствующие действительности, но не соответствующие рыночным реалиям, такой подход при оценке для целей залога неприменим.

2. В стандартах четко оговаривается, что допущение о непрерывности действующего бизнеса, используемое как базовое при оценке для целей финансовой отчетности, неуместно при оценке для целей залога. Стандартами рекомендуется объекты имущества, занимаемые собственниками, оценивать для целей залога как оставленные собственниками. Т.е. любое преимущество, связанное с конкретным собственником объекта должно быть исключено, Например, если собственник, закладывающий свою недвижимость, пользуется льготными условиями по оплате коммунальных услуг, то при оценке объекта следует ориентироваться на рыночный уровень расходов.

При оценке объектов приносящих доход стандарты обязывают Оценщика обратить внимание кредитора на значительную разницу между стоимостью объекта в режиме «действующего предприятия» и объекта, на котором:

- бизнес прекращен;
- запасы вывезены;
- лицензии/сертификаты, соглашения о франчайзинге или разрешения аннулированы или находятся под риском аннулирования;
- имущество пострадало от нецивилизованного обращения;

либо существуют иные причины, которые могут отрицательно повлиять на результаты последующего функционирования. Т.е. международные стандарты сразу ориентируют Оценщика на анализ дефолтной ситуации.

3. Стандарты указывают на то, что в случае, когда имущество имеет более высокую стоимость альтернативного использования, кредиторы должны быть осведомлены о любом потенциале повышения стоимости. Тем не менее, базой расчета стоимости для целей залога является, прежде всего, существующее использование имущества.

4. Кроме выполнения общих требований МСО к содержанию отчета, отчеты по оценке для целей залога, как правило, должны включать информацию по следующим пунктам:

- анализ текущей деятельности и основных тенденций в соответствующем сегменте рынка;
- ретроспективный, текущий и предполагаемый в будущем спрос на данный вид собственности в данном регионе;
- потенциальные и вероятные потребности в альтернативном использовании собственности;
- текущая ликвидность имущества, а также, при необходимости, вероятность ее устойчивости;

- степень воздействия на стоимость предмета залога тех или иных прогнозируемых факторов (на момент проведения оценки);
- подход, примененный при проведении оценки, а также степень использования достоверных рыночных данных в подтверждение оценки.

5. Отдельно можно выделить требования к Оценщику.

- Полномочия и ответственность Оценщика должны быть ясны как самому Оценщику, так и его клиенту. Оценщики должны четко представлять себе риски, связанные с проведением оценки с целью предоставления кредита, так как недопонимание, неправильное понимание либо ошибка в этой сфере могут привести к спорам и судебным разбирательствам между заимодателем и Оценщиком.
- При проведении оценки с целью предоставления кредита Оценщику следует обратить особое внимание на сохранение независимости от заемщика.

Важно, чтобы Оценщик обладал соответствующим опытом работы в области оценки того или иного вида актива, в противном случае ему необходимо обратиться за консультацией к эксперту.

Стандарты обязывают Оценщика быть компетентным в понимании процесса кредитования. Оценщики должны иметь общее представление о требованиях банков и иных финансовых учреждений, и, по возможности, об условиях предоставления займа.

Рекомендации МСО были использованы при написании последующих разделов.

### **3. Необходимая банку оценочная информация о предмете залога**

При рассмотрении имущественного актива в качестве обеспечения кредитной сделки для принятия кредитного решения банку необходимо иметь информацию о ряде следующих характеристик объекта:

- A. ликвидность;
- B. стоимость;
- C. значимость (существенность) актива для бизнеса собственника;
- D. прогноз изменения стоимости предмета залога во времени;
- E. определение размера издержек, сопряженных с процессом обращения взыскания на предмет залога.

#### **A) Ликвидность**

Помимо принципиальной возможности принятия имущества в залог в силу правовых обстоятельств, банк интересуется принципиальной возможностью и быстрота реализации объекта - т.е. его **ЛИКВИДНОСТЬ**.

Ликвидность потенциального предмета залога – наиболее важная характеристика с точки зрения оценки рисков, связанных с обеспечением. Ошибки в определении степени ликвидности достаточно критичны для банка.

Ликвидность имущества, характеризуется тем, насколько быстро объект можно обменять на деньги, т.е. продать по цене, адекватной рыночной стоимости на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на сделке не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Количественной характеристикой ликвидности может являться время рыночной экспозиции объекта, т.е. время, которое требуется для продажи объекта на открытом и конкурентном рынке по рыночной стоимости. Применительно к данным Рекомендациям предполагается, что в срок экспозиции не включается время, необходимое для формального закрепления (оформление, регистрация) сделки купли-продажи, т.е. срок экспозиции это типичное время с момента размещения публичного предложения о продаже объекта до принятия продавцом и покупателем решения о совершении сделки.

Рекомендуется характеризовать ликвидность, подразделяя ее на отдельные группы в зависимости от возможности реализации и прогнозируемого срока продажи. Предлагается следующая градация ликвидности имущества в зависимости от сроков реализации (Табл.1).

**Таблица 1**

Показатель ликвидности	Высокая	Выше средней	Средняя	Ниже средней	Низкая
Примерный срок реализации, месяцев.	Менее 1	1-2	2-4	4-6	более 6

Основное назначение предложенной градации – последующее использование банками в процессе определения залоговой стоимости. Функциональная полезность такой градации заключается прежде всего в возможности сопоставления определенной степени ликвидности со значением ликвидационной скидки и последующим включением ее, как составляющей, в залоговый дисконт. Более высокая степень ликвидности соответствует меньшему размеру скидки и дисконта.

Ликвидность зависит, прежде всего, от наличия и величины спроса на имущество. Так, например, торговая недвижимость, расположенная на оживленных магистралях, всегда востребована на рынке и может быть продана в ограниченный период времени по стоимости, близкой к рыночной. В качестве альтернативного примера можно привести производственную недвижимость в промышленных городах, оставшуюся как наследие советской индустриальной эпохи. Спрос на такую недвижимость достаточно невелик.

Иными факторами, влияющими на ликвидность, являются:

Эластичность спроса на данный вид имущества. Например, жилые помещения. При отсутствии дефицита и достаточно большом предложении жилья на рынке относительно небольшое снижение цены приведет к увеличению количества желающих приобрести жилую недвижимость. Аналогичный вывод можно сделать в отношении товара, например, металлопроката или нефтепродуктов;



Состояние имущества. В большей степени относится к оборудованию. Как правило, старое и изношенное оборудование в меньшей степени ликвидно, нежели относительно новое, не требующее больших затрат на восстановление;

Соответствие современным технологиям. Фактор особенно критичен для технологического оборудования. Наиболее яркий пример – компьютерная техника. Рассматривая строительную индустрию, можно выделить технологическое оборудование для производства отделочных материалов. Когда одни материалы замещаются другими – более технологичными, удобными, безопасными или экологичными, соответственно падает спрос на оборудование, на котором производятся устаревшие материалы. При достаточно динамичном развитии этой области рассматриваемый фактор становится весьма коварным. Применительно к недвижимости можно отметить торговые объекты с соотношением торговых и вспомогательных площадей, не соответствующим современным технологиям, когда торговля производится практически «с колес»;

Масштабность. Данным фактором характеризуется снижение ликвидности имущества, обладающего характеристиками, существенно отличающимися в большую сторону от средних значений. Например, линии розлива очень большой производительностью или производственные объекты с большой площадью или объемом. Подобные активы могут быть востребованы очень ограниченным кругом покупателей и в этой связи срок экспозиции для таких объектов достаточно велик, а высокопроизводительное оборудование при отсутствии в нем потребности у крупных участников рынка вообще может быть неликвидно.

Количество. Достаточно часто ликвидное в небольших количествах имущество теряет ликвидность, когда объем залоговой массы превышает емкость рынка. Наиболее яркий пример – металлорежущие станки. Несколько станков могут быть легко проданы, а несколько сотен станков одновременно продать невозможно.

Местоположение. Если имущество, пользующееся спросом на рынке, находится в таком месте, что его перемещение невозможно либо сопряжено с большими издержками, ликвидность такого имущества будет весьма низкой либо отсутствовать вообще. Например, строительная техника в отдаленных районах Севера или Сибири.

В ряде случаев неликвидные активы – узкоспециализированное оборудование, вспомогательные производственные помещения и т.п. могут приобретать ликвидность в составе имущественных комплексов либо их частей. Такие активы можно назвать «условно-ликвидными». Ликвидность таких объектов непосредственно связана с ликвидностью технологической группы или производственных комплексов, в состав которых они входят.

Условно-ликвидными активы могут быть признаны при выполнении следующих условий:

- Весь имущественный комплекс либо его автономная часть обладают ликвидностью;
- Рассматриваемые активы являются значимой составной частью комплекса, выполняют ключевые функции в его функционировании и не могут быть отделены без нанесения собственнику комплекса несоразмерного ущерба. При этом

- с правовой точки зрения активы могут рассматриваться как самостоятельные единицы;
- Активы работоспособны и не требуют замены или существенного ремонта.

Показатель ликвидности принципиально влияет на выбор подхода к оценке и вида определяемой стоимости. Поэтому степень ликвидности объекта оценки рекомендуется изучить в первую очередь с целью корректной постановки задания на оценку.

В связи с отсутствием, чаще всего, в открытом доступе информации о конкретных сроках реализации различных активов реальным способом определения ликвидности имущества являются консультации с участниками рынка, т.е. с теми, кто непосредственно занимается реализацией рассматриваемых активов на рынке. Применительно к недвижимости это риэлторские компании, применительно к оборудованию – производители либо их представительства или дилеры, а также компании, торгующие б/у оборудованием.

## **В) Стоимость**

Вторым важным показателем является стоимость имущества. Чаще всего, как и предусмотрено ФСО №2 базовой стоимостью для целей залога является рыночная стоимость. При этом банк должен быть уверен, что полученная Оценщиком стоимость базируется на реальной информации и полностью соответствует рыночным данным. В случае, если потенциальный предмет залога не обладает рыночной стоимостью в силу невозможности самостоятельной реализации, по согласованию с банком может определяться иной вид стоимости.

## **С) Значимость актива для бизнеса собственника**

С учетом стимулирующей роли залога полезной информацией для банка является важность рассматриваемого актива с точки зрения участия в формировании доходов клиента, иначе говоря – значимость для бизнеса предприятия-залогодателя.

Предлагается условное деление рассматриваемых активов на две группы «Значимое» имущество и «Не значимое» имущество.

К группе «Значимое» могут быть отнесены имущественные объекты, которые играют определяющую роль в бизнес-процессе предприятия. Отчуждение таких объектов, их исключение из состава имущества предприятия может осложнить хозяйственную деятельность вплоть до ее полной остановки. Потеря «значимого» имущества существенно ухудшит финансовые показатели предприятия-залогодателя и снизит его платежеспособность.

К группе «Не значимое» имущество можно отнести объекты, отчуждение которых не окажет существенного влияния на производственно-хозяйственную деятельность залогодателя, не отразится заметно на его финансовом состоянии.

Характеристика значимости играет существенную роль при кредитовании производственных предприятий на этапе выбора активов для обеспечения сделки.

## **D) Прогноз изменения стоимости**

Поскольку моменты предоставления кредитных средств и их возврата разнесены во времени иногда существенно (до 5 – 7 лет), необходимо учитывать изменения стоимости предмета залога во времени, т.е. весьма полезен для банка будет прогноз изменения стоимости имущества в течение срока действия кредитного договора и, возможно, последующего обращения взыскания на предмет залога. Такие изменения будут обусловлены тенденциями рынка, свойствами самого имущества (например, износ), необходимостью производства вложений для поддержания качественного состояния имущества (ремонт и т.п.).

Необходимость выполнения прогнозирования стоимости и его горизонт д.б. оговорена в Задании на оценку.

## **E) Определение размера издержек, сопряженных с процессом обращения взыскания на предмет залога**

Важным вопросом при принятии кредитного решения в части предмета залога является оценка издержек, возникающих при обращении взыскания на предмет залога и его реализации. Такие издержки, могут существенно повлиять на величину устанавливаемого банком залогового дисконта. В части, относящейся к работе Оценщика в перечень издержек, подлежащих оценке может включать в себя:

- Эксплуатационные расходы за определенный временной период;
- Расходы на демонтаж и транспортировку;
- Расходы на консалтинг и посреднические услуги;
- Иные издержки, специфичные для отдельных видов активов.

Перечень и размер таких издержек в большинстве случаев поддается прогнозированию.

Обязательность определения вышеперечисленных характеристик, за исключением стоимости не предписывается ФСО. Однако данный перечень содержит необходимую банку бизнес-информацию и готовность Оценщика включить данные характеристики в перечень определяемых параметров, создаст ему весомые конкурентные преимущества. Необходимость определения тех или иных параметров, необходимых банку, оговаривается на этапе постановки задания на оценку.

## **4. Виды стоимости, определяемые для целей залога**

Как указывалось ранее, в большинстве случаев при оценке ликвидного имущества для целей залога в качестве базовой для расчета залоговой стоимости используется рыночная стоимость.

В случае, если банком рассматривается инвестиционный проект, по согласованию с заказчиком и банком результатом оценки может являться инвестиционная стоимость.

Использовать методы инвестиционного моделирования для определения рыночной стоимости объектов, предполагаемых к сносу или реконструкции при оценке для целей залога не рекомендуется.

Ликвидационная стоимость определяется Оценщиком при наличии у заказчика и банка такой потребности. При этом рекомендуется оговаривать применяемую методику на этапе постановки задания на оценку.

В рамках настоящих Рекомендаций при оценке для целей залога ликвидационная стоимость не является обязательной к определению Оценщиком.

Применительно к объектам, не обладающим самостоятельной ликвидностью, но являющимися неотделимой частью имущественного или технологического комплекса, в целом обладающего ликвидностью (условно-ликвидные активы), предлагается как базу оценки рассматривать рыночную стоимость, но в предположении, что реализация активов возможна только в составе имущественного комплекса. Под данной стоимостью будет пониматься доля стоимости комплекса, приходящаяся на данные активы при реализации комплекса по рыночной стоимости.

При оценке условно-ликвидных объектов их стоимость рассматривается как часть стоимости имущественного комплекса, в состав которого они входят.

Поэтому при расчете их стоимости возможны два пути:

- 1) **определение стоимости всего имущественного комплекса и пропорциональное выделение стоимости оцениваемых объектов.** Такой подход рекомендуется при рассмотрении совокупности активов, составляющих большую часть комплекса (более половины стоимости);
- 2) **оценка отдельных активов с применением затратного подхода.** При определении износа необходимо корректно учитывать все его составляющие. Такой вариант более применим к отдельным составляющим имущественного или технологического комплекса. При наличии возможности отдельной продажи для таких активов необходима оценка рыночной стоимости.

При постановке задания на оценку необходимо четко оговаривать – какой вид стоимости будет определяться в отчете.

Кадастровая стоимость при оценке для целей залога не используется.

## **5. Этические нормы и правила проведения оценки, рекомендации по взаимодействию участников процесса оценки.**

Данный раздел не содержит общих этических требований к Оценщику, в раздел включены рекомендации в части этической стороны деятельности Оценщика, обусловленные спецификой оценки для целей залога.

Следует учитывать, при оценке для целей залога к независимости, принципиальности и профессиональной честности Оценщика предъявляются повышенные требования. Это объясняется существующей вероятностью воздействия заказчика оценки на

Оценщика с целью побуждения к завышению стоимости своих активов для получения больших объемов заимствований. В большинстве случаев такому субъективному воздействию со стороны заказчика может противостоять только принципиальная позиция Оценщика.

Оценщики должны иметь общее представление о процессе кредитования, требованиях банков и, по возможности, об условиях предоставления займов. Оценщик должен четко представлять, что результаты его работы используются для принятия реальных финансовых решений и рисков. Некачественная работа Оценщиков может привести к экономическим потерям не только банков, но и других участников рынка и населения.

Оценщик должен отдавать себе отчет в уровне своей компетентности. При решении вопросов, требующих узкопрофессиональных знаний необходимо привлечение технических специалистов. Недопустимо в таких случаях ограничиваться необоснованными экспертными оценками самого Оценщика.

Стоимость услуг Оценщика формируется на основе применяемой им тарифной политики как элемент договорных отношений с заказчиком. Оценщик должен проводить взвешенную тарифную политику, обеспечивающую адекватное качество результатов его труда. Демпинг, неизбежно влекущий за собой снижение качества результата оценки, равно как и необоснованное повышение тарифов не способствуют развитию партнерских отношений. В случае, когда Банк не является непосредственно заказчиком оценки, ему рекомендуется воздерживаться от влияния на формирование стоимости услуг.

Оценщик должен постоянно стремиться к профессиональному развитию, анализировать накопленные знания и опыт, следить за тенденциями рынка, повышать квалификацию и проходить периодическое обучение. Хорошим подспорьем для развития и совершенствования знаний и навыков является взаимодействие в процессе оценки с компетентными сотрудниками соответствующих подразделений банка. Ведение баз данных, автоматизация процессов подготовки отчета, наличие в компании систем контроля качества, подготовка аналитических обзоров по региону являются показателями профессиональной зрелости Оценщика.

Достаточно часто Оценщику становятся известны подробности предстоящих кредитных сделок. Недопустимо разглашение коммерческой и иной информации, которое может нанести ущерб заказчику или банку. Привлечение третьих лиц в качестве экспертов или консультантов, сопряженное с необходимостью раскрытия конфиденциальной информации подлежит согласованию с заказчиком и банком.

Недопустимо предлагать заказчику оценочных услуг воспользоваться услугами другого банка для совершения сделки.

При взаимодействии с представителями заказчика или банка Оценщик должен проявлять лояльность и такт. При обсуждении текущих вопросов и проблем допустим только конструктивный и деловой тон. В равной степени эта рекомендация относится и к представителям заказчика и банка.

Для преодоления фактора субъективного искажения результатов оценки и повышения эффективности процесса оценки в целом рекомендуется применение механизма, при котором банк либо является заказчиком оценки, либо включается в процесс оценки как созаказчик отчета и принимающая отчет сторона договора. Сотрудник банка, осуществляя контроль качества отчета об оценке, выступает в качестве противовеса воздействию заказчика и, в какой-то степени защищает Оценщика.

Для случая, когда банк выступает созаказчиком общий алгоритм взаимодействия представлен в табл. 2

Таблица 2.

		<b>Проводимые мероприятия</b>
1.	Согласование Задания на оценку	Определяется объект оценки, права и обременения, обсуждаются применяемые подходы, допущения и ограничения (определяются необходимый объем информации и сроки проведения оценки). Как правило, проводится при участии заказчика и совмещено с осмотром объекта.
2.	Заключение договора	Договор имеет трехстороннюю форму. Банк выступает в качестве созаказчика и получателя отчета (наряду с залогодателем) и подписывает трехсторонний акт приема-передачи.
3.	Текущие консультации	Оценщик информирует сотрудника банка о возникающих проблемах (например, с предоставлением информации), совместно обсуждаются спорные вопросы
4.	Представление в банк кратких результатов оценки	Оценщик предоставляет в банк полученные результаты в краткой форме. При согласовании банком результатов, Оценщик готовит отчет об оценке
5.	Представление заказчику	Подготовленный отчет представляется заказчику

Представленная схема характеризуется несколькими существенными моментами.

**Во-первых**, это трехсторонняя форма договора, в соответствии с которой банк является созаказчиком отчета и выступает в качестве приемщика работы.

**Во-вторых**, это постановка задания на оценку на первоначальном этапе. Это позволяет максимально конкретизировать объект оценки, требования к применяемым методам и подходам, отразить необходимые особенности.

**В-третьих**, это текущие консультации в процессе оценки с сотрудниками банка. Данный этап позволяет в оперативном режиме решать возникающие вопросы и дает возможность сотрудникам банка использовать промежуточные результаты для принятия кредитного решения, не дожидаясь окончательной подготовки отчета.

Также возможна схема, когда по поручению собственника актива, предполагаемого к передаче в залог банк выступает заказчиком отчета. В этом случае услуги Оценщика оплачивает банк. Последующая компенсация банку понесенных затрат возможна по договоренности между банком и клиентом в приемлемой для них форме. В этом случае договор заключается в двухсторонней форме. Тесные партнерские отношения Оценщика и банка – гарантия эффективного бизнес-процесса.

## **6. Общие требования к составу и качеству работ при проведении оценки. Общие допущения и ограничения.**

Требования к оценке, выполняемой для целей ссудного обеспечения, также как и для иных целей в общем случае приведены в ФСО и стандартах саморегулируемых организаций оценщиков. Тем не менее, рассматриваемая цель предполагает наличие определенной специфики, обусловленной следующими причинами.

1. Фактически потребителем услуг Оценщика является кредитная организация, в то время как заказчиком отчета, как правило, или в большинстве случаев выступает потенциальный залогодатель.
2. Стоимость, определенная Оценщиком рассматривается как базовая для последующего расчета залоговой стоимости. При этом в отличие от иных целей оценки, на первый план выходит вопрос ликвидности объекта оценки, от степени которой существенно зависит залоговая стоимость.
3. Для принятия кредитного решения в отношении залогового обеспечения сделки банку необходимо, помимо базовой стоимости, знать еще ряд параметров, непосредственно связанных со стоимостью потенциального предмета залога (см. раздел 3)
4. Деятельность Оценщика обусловлена следующими факторами:
  - с учетом того, что на основании результата оценки банком принимаются реальные финансовые риски, требования к качеству отчета являются достаточно жесткими;
  - в соответствии с бизнес-потребностями участников рынка, оценочные услуги должны оказываться в приемлемые для всех заинтересованных сторон сроки.

С учетом вышеизложенного к Оценщику при оценке для целей залога должны предъявляться следующие общие требования.

- 1) Основная задача Оценщика – показать количественные и качественные перспективы реализуемости оцениваемого объекта.
- 2) Результат оценки, прежде всего, необходим банку, поэтому при проведении оценки Оценщику рекомендуется по согласованию с банком, взаимодействовать с его полномочными специалистами. Данное

взаимодействие не предполагает давления на Оценщика со стороны банка и нарушения принципа независимости его деятельности.

- 3) Вид определяемой стоимости зависит от степени ликвидности оцениваемого объекта. Поэтому первоочередной задачей является анализ ликвидности и согласование с банком и заказчиком вида стоимости, определяемого в отчете.
- 4) В описании объектов оценки должны содержаться четкие признаки, позволяющие однозначно идентифицировать объект. Не допускается ограничиваться указанием наименований и инвентарных номеров.
- 5) При определении рыночной стоимости в основе всех расчетов и предположений должны лежать достоверные рыночные данные и тенденции. Допущения, основанные исключительно на экспертном мнении Оценщика, должны быть минимизированы.
- 6) Все приведенные в отчете источники используемой информации должны быть указаны в виде, позволяющем убедиться в их адекватности.
- 7) Отчет об оценке должен при минимуме объема содержать всю информацию, необходимую для понимания обоснованности полученных результатов.
- 8) С целью повышения оперативности работ в банк могут быть представлены промежуточные результаты оценки в форме, согласованной с банком.
- 9) При наличии существенного расхождения в результатах, полученных с применением различных подходов, должен быть проведен анализ причин такого расхождения и в качестве окончательного выбран наиболее достоверный, по обоснованному мнению Оценщика, результат.
- 10) Не допускается оценка объекта Оценщиком без осмотра объекта. Фотографии оцениваемых объектов (при большом количестве объектов возможно выборочно - наиболее значимых) в обязательном порядке должны включаться в Приложения к отчету. Фотографии должны объективно отражать состояние объекта оценки;
- 11) По согласованию с банком и заказчиком Оценщик может определять характеристики объекта оценки, не предусмотренные требованиями федеральных стандартов оценки, но необходимые банку для принятия решения.
- 12) Оценка должна быть выполнена в сроки, не выходящие за рамки, обусловленные кредитным процессом. Для минимизации сроков без потери качества Оценщик на этапе постановки задания на оценку должен четко уяснить свою задачу, определить необходимый для работы объем информации и состав документов и оговорить сроки предоставления документов и приоритеты.



13) В разделе анализа сегмента рынка, к которому принадлежит оцениваемый объект, должна присутствовать следующая информация:

- анализ текущей деятельности и основных тенденций в соответствующем сегменте рынка;
- ретроспективный, текущий и предполагаемый в будущем спрос на данный вид имущества в регионе;
- существующие и вероятные потребности в альтернативном использовании объекта оценки;
- степень воздействия на стоимость предмета залога тех или иных прогнозируемых факторов (на момент проведения оценки);

14) При использовании доходного подхода при построении денежных потоков необходимо опираться на рыночные показатели, в том числе и в той ситуации, когда собственник объекта пользуется преимуществами, ставящими его в более выгодное положение относительно иных участников рынка (льготы и т.п.). Существующие обременения объекта (напр. аренда, сервитут), которые будут сохранены при отчуждении объекта, подлежат обязательному учету при оценке.

## **7. Общие рекомендации к структуре отчета об оценке для целей залога**

В данном разделе излагаются рекомендации по структуре отчета об оценке для целей залога дополнительно к требованиям, сформулированным в ФСО N 3.

Структура отчета об оценке с учетом специфики, обусловленной целями залога рекомендуется в следующем виде.

Часть 1. **Краткое изложение результатов и выводов.** Это резолютивная часть отчета об оценке, позволяющая пользователю сразу получить емкую и исчерпывающую информацию о результатах проведенной работы. Здесь кратко приводятся основные характеристики объекта оценки, результаты, полученные при применении различных подходов к оценке, итоговая величина стоимости объекта оценки, а также важные выводы и рекомендации, имеющие важное, по мнению Оценщика, значение для заказчика и для банка.

Часть 2. **Задание на оценку.** Данная часть отчета содержит три раздела.

1) Приводится исчерпывающее описание объекта со всеми характеристиками, которые учитывались и должны быть учтены при проведении оценки. Указывается роль объекта оценки в бизнесе или производственном процессе собственника, его значимость. Здесь же приводится описание имущественных прав на объект оценки и обременения объекта, оказывающие влияние на его стоимость.

2) Указывается, что результаты оценки предполагается использовать для целей залога. Приводится информация об используемых стандартах оценки и иных документах (в т.ч. настоящих Рекомендациях), оговаривается вид (виды) определяемой

стоимости, а также дополнительно определяемые параметры и характеристики. Указывается дата, на которую проводится оценка и срок выполнения работы.

3) Приводятся используемые Оценщиком допущения и ограничивающие условия, которые могут оказать влияние на результат оценки.

**Часть 3. Сведения о заказчике оценки и об Оценщике.** В дополнение к сведениям, указываемым в соответствии с ФСО №3, приводятся сведения о банке – потенциальном залогодержателе в части его наименования и нахождения территориального подразделения (в случае, если работа ведется с филиалом банка). Если оценка выполняется без участия банка, сведения о банке не указываются.

**Часть 4. Анализ рынка/сегмента рынка, к которому относится объект оценки.** Приводятся результаты анализа рынка/сегмента рынка, к которому относится объект оценки, выявленные основные тенденции, ценовые диапазоны и основные влияющие факторы.

**Часть 5. Анализ ликвидности объекта оценки.** Раздел, не предусмотренный стандартами, но чрезвычайно важный для банка. В разделе приводится характеристика ликвидности объекта оценки и предполагаемый срок рыночной экспозиции. Указываются источники определения показателей ликвидности.

**Часть 6. Анализ наилучшего использования.** При оценке для целей залога данный анализ проводится только в случае явного несоответствия объекта оценки его существующему использованию. При этом оценка с учетом изменения целевого назначения объекта должна проводиться, если такое назначение уже определено и явно.

**Часть 7. Описание процесса оценки.** В разделе приводится информация о применяемых методах, а также все расчеты. Информацию об используемых аналогах, проводимых расчетах и корректировках рекомендуется приводить в табличном виде. Изложенная информация должна давать возможность легко проследить логичность и корректность полученного результата. В случае, если в качестве информации, существенной для величины определяемой стоимости, используется экспертное мнение, в отчете об оценке должен быть проведен анализ данного значения на соответствие рыночным условиям, описанным в разделе анализа рынка.

**Часть 8. Определение дополнительных характеристик.** Если в соответствии с заданием на оценку Оценщик проводит определение дополнительных характеристик объекта оценки, например, прогноз изменения стоимости во времени или размер издержек, сопряженных с обращением взыскания, исходные данные, логика и результаты расчетов приводятся в данном разделе. Также по согласованию с Банком и Заказчиком может быть проведен расчет ликвидационной стоимости объекта оценки. При этом обязательно указание на применяемую методику и обоснование ее выбора.

**Часть 9. Согласование результатов и итоговый вывод о стоимости объекта.** Взвешивание результатов, полученных различными подходами, производится только тогда, когда между результатами нет существенного расхождения. При наличии существенного расхождения проводится анализ причин и в качестве окончательного выбирается наиболее достоверный, по мнению Оценщика, результат.

**Приложения.** В Приложении к отчету в соответствии с требованиями **ФСО №3** приводятся копии используемых документов. При использовании в качестве источников информации малотиражных региональных изданий рекомендуется включать в отчет не ссылки, а копии соответствующих страниц. Обязательным является наличие фотографий оцениваемого объекта.

В целях повышения оперативности процесса оценки рекомендуется представлять в банк краткие материалы, позволяющие сотруднику банка понять достоверность результата оценки до получения основного отчета. Такая информация должна включать в себя:

- Описание объекта оценки;
- Анализ сегмента рынка, к которому принадлежит объект оценки;
- Фотографии объекта оценки;
- Расчетный материал с выводением итогового результата.

## **Литература**

1. Международные стандарты оценки. Седьмое издание. 2005 /Пер. с англ. И.Л. Артеменкова, Г.И. Микерина, Н.В Павлова. – М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2006.
2. Европейские стандарты оценки. 2000/Пер. с англ. Г.И. Микерина, Н.В Павлова, И.Л. Артеменкова, – М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2003.
3. International Valuation Standards, Eighth Edition, International Valuation Standards Committee, 2007.