



Оценка для целей залога — реалии, особенности, требования

Введение

Банковское кредитование, как любая доходная деятельность, сопряжено с риском потери размещаемых ресурсов. Как бы ни был совершен инструмент финансового анализа деятельности заемщика, он никогда в полной мере не устраняет вышеупомянутого риска. В этой связи банками используются различные хеджирующие инструменты, основными из которых являются залог, поручительство и гарантии.

Среди инструментов хеджирования кредитных рисков одним из самых надежных признан залог. Это мнение основано на двух факторах. Во-первых, действующее законодательство предоставляет кредитору с правами залогодержателя преимущественное право перед иными кредиторами при удовлетворении своих требований в отношении предмета залога, а во-вторых, интересы кредитора защищаются имуществом залогодержателя, состо-

яние и стоимость которых не всегда зависят от возможных изменений финансового состояния должника.

В качестве предмета залога могут выступать основные средства (недвижимое и движимое имущество), сырье, готовая продукция, товары для перепродажи, ценные бумаги (как котируемые, так и не котируемые), права требований по различным обязательствам. Имеется небольшая пока практика залога нематериальных активов. Львиная доля среди закладываемых активов приходится на недвижимое и движимое имущество, а также товар в обороте. При этом наиболее сложными объектами с точки зрения методологии работы являются недвижимость и движимое имущество в виде машин и оборудования.

Надежно защищать интересы залогодержателя залог может только при соблюдении следующих условий:

- правильный выбор активов для целей обеспечения кредита;
- адекватная первоначальная оценка банком качественных и количественных характеристик предмета залога (прежде всего ликвидности и стоимости);
- качественная правовая экспертиза на предмет выявления юридических рисков, сопряженных с залогом рассматриваемого имущества;
- принятие надлежащих мер по сохранности предмета залога.

В этом, собственно, и заключается содержание залоговой работы.

Среди этапов залоговой работы наиболее сложным и ответственным является оценка потенциального предмета залога на этапе рассмотрения кредитной заявки.

Объективный и корректный результат оценки может достигаться только при наличии четких и адекватных требований к про-

Рослов Виктор Юрьевич — председатель комитета АРБ по оценочной деятельности, директор департамента по работе с залогами НБ ТРАСТ.

цедуре оценки. При этом банком под результатом оценки потенциального предмета залога понимается не только его стоимость, а в целом заключение о приемлемости рассматриваемого имущества для обеспечения конкретной кредитной сделки.

Прежде всего необходимо определить, какая именно информация о потенциальном предмете залога необходима банку для принятия кредитного решения.

Приоритеты на ликвидность

В первую очередь помимо принципиальной возможности принятия имущества в залог в силу правовых обстоятельств, а также наличия правовых рисков банк интересуется, возможно ли в принципе и как быстро реализовать предмет залога в случае возникновения такой необходимости, т.е. какова его ликвидность. Как ни парадоксально, при очевидной важности вопроса за очень редким исключением в отчетах об оценке, выполненных для целей залога, такая информация отсутствует.

Ликвидность объектов, составляющих предмет залога, является основной характеристикой залогового обеспечения и во многих случаях позволяет судить о том, насколько быстро за счет реализации прав залогодержателя на предмет залога можно погасить задолженность по кредиту. Без анализа ликвидности нельзя принять правильное решение ни о принципиальной возможности работы с активом, ни о количественных параметрах — залоговой стоимости и степени обеспеченности кредитной сделки.

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 информа-

цией, 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.

Вопрос определения ликвидности не столь однозначен, как может показаться. Например, в случае кредитования крупных предприятий в качестве имущества, передаваемого в залог, нередко выступают здания, сооружения, передаточные устройства и оборудование. Перечень имущества может состоять из большого числа позиций — сотен, а иногда и тысяч единиц. Традиционные подходы к оценке подобного рода обеспечения, основанные на предположении об удовлетворении требований к должнику за счет непосредственно отчуждения объектов залога и их реализации, не вполне применимы по ряду причин.

Как бы ни был совершенен инструмент финансового анализа деятельности заемщика, он никогда в полной мере не устраняет риска.

Одна из причин следующая: большие объемы основных средств, как правило, неликвидны при их реализации «россыпью». Кроме того, такие виды имущества, как сооружения, передаточные устройства, специализированные объекты недвижимости или сложное технологическое оборудование, не могут быть реализованы в отрыве от остальных основных средств. Ликвидность, так же как и стоимость данного вида имущества, находится в тесной связи с ликвидностью имущественного комплекса или бизнеса предприятия. Такие активы можно назвать «условно-ликвидными». Ликвидность подобных объектов непосредственно связана с ликвидностью технологической группы или производственного комплекса, 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 несоразмерного ущерба;
- активы работоспособны и не требуют замены или существенного ремонта.

В качестве примера оборудования, относящегося к группе «условно-ликвидное», можно привести прокатные станы металлургических заводов, установки для очистки выхлопных газов доменных печей, крупногабаритные установки и оборудование химических и нефтеперерабатывающих заводов. Это могут быть также различные машины, станки, установки и прочее оборудование, в больших количествах

на балансе крупного действующего предприятия.

Практическая значимость такой классификации заключается в необходимости формирования залоговой массы таким образом, чтобы в целом предмет залога обладал ликвидностью, например автономный технологический узел, обособленный производственный цех с возможностью репрофилирования и т.п.

Рыночная стоимость вышеперечисленного имущества, определенная на основе традиционных подходов, не является информативной для банка. Тем не менее заявление о том, что такое имущество нецелесообразно рассматривать в качестве источника

погашения задолженности в случае невозврата кредита, не совсем очевидно, да и чаще всего альтернативы (иного ликвидного имущества) не существует. Более того, практика работы с проблемной задолженностью показывает, что в ряде случаев неликвидные сами по себе, но ключевые для бизнеса активы позволяли кредитору, имеющему такие активы в залоге, вернуть свои средства быстрее и в большем объеме, нежели кредиторам с обеспечением в виде ликвидных товарных остатков.

На какую стоимость следует ориентироваться

Вторым по важности вопросом является вопрос стоимости имущества.

Понятие «залоговая стоимость», активно используемое в экономике как таковое, как ни странно, в Российской Федерации на сегодняшний день не стандартизировано, т.е. отсутствует как его четкое определение, так и общепринятые методики оценки. Принятые Федеральные стандарты (1–3)

Понятие «залоговая стоимость», активно используемое в экономике, как ни странно, в Российской Федерации на сегодняшний день не стандартизировано.

не содержат требований к оценке для целей залога, за исключением упоминания о необходимости определения для этих целей рыночной стоимости.

Если обратиться к международной практике, то, например, в Международных стандартах оценки (4–6) можно найти следующее 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». Определение стоимости ипотечного кредитования содержится в европейском законодательстве (Директива 89/647/ЕЭС 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. Иными словами, MLV можно охарактеризовать как стоимость, определенную с учетом некоего консервативного прогноза изменения в течение периода кредитования (7). Данное понятие более применимо для ипотечного кредитования на достаточно длительные сроки. Важным моментом в вышеупомя-

нутом определении является указание на «оценку будущей реализуемости», подразумевающее наряду с определением стоимости анализ ликвидности имущества.

Требования к оценке для целей обеспечения ссуд, залоговых 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, но и стоимости действующего предприятия или ликвидационной стоимости и т.п., однако в качестве основного вида стои-

мости с точки зрения потребителей выбирается рыночная стоимость. Также важно отметить, что под потребителями такой оценки в стандарте четко оговариваются кредитные организации. Особенностью рекомендаций в соответствии с данным стандартом является акцент на использование оценщиком рыночных данных. Стандарт предписывает оценщику четко оговаривать ситуации, в которых он использует нерыночные данные или получает нерыночную стоимость.

Таким образом, можно сделать вывод, что в соответствии с рекомендациями международных стандартов для целей обеспечения долговых обязательств чаще всего определяют рыночную стоимость.

Почему же в качестве базовой стоимости рекомендуется именно рыночная стоимость? Понятие «рыночная стоимость» достаточно прозрачно и ощутимо. На практике используется множество апробированных методов, способов и методик ее определения. А самое главное — существует доступная информация о реальных ценах по результатам совершенных сделок, а также ценовая информация в разрезе спроса и предложения. Вообще говоря, рыночная стоимость, наверное, единственный, не считая инвестиционной, вид стоимости, применительно к которому существует устойчивый ориентир в виде реального рынка. Т.е. оценочный инструментарий может выверяться на независимом мнении о стоимости активов их собственников (продавцов и покупателей).

Использовать ликвидационную стоимость как базовую для расчета залоговой стоимости на первый взгляд логично. Однако следует учесть, что применяемые и описанные в литературе подходы к оценке ликвидационной стоимости основаны, как правило, на построении теоретических моделей, отражающих в той или иной

степени представления авторов о механизмах формирования величин необходимых скидок от рыночной стоимости (8, 9). Не умаляя заслуг авторов этих работ, при отсутствии достаточных статистических данных, позволяющих проверить адекватность предлагаемых подходов, ценность таких теоретических построений для практики приходится признавать сомнительной.

Следует рассмотреть и понятие «справедливая стоимость залога», введенное Банком России в «Положении о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», чаще упоминаемом в банковской среде как Положение 254-П.

В соответствии с данным документом справедливая стоимость залога — цена, по которой залогодатель в случае, если бы он являлся продавцом имущества, предоставленного в залог, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, согласен был бы его продать, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости указанного имущества и не обязанный его приобрести, согласен был бы его приобрести в разумно короткий срок, не превышающий 180 календарных дней. Т.е., опираясь на действующие стандарты, можно сказать, что для предметов с типичным сроком экспозиции менее 180 дней — это, по сути, рыночная стоимость, для иных — ликвидационная с периодом экспозиции не более 180 дней. Поскольку никаких рекомендаций по определению данной стоимости выработано не было, банки на практике оперируют с той же самой рыночной стоимостью.

Логично было бы предположить, что наиболее адекватное понимание сущности залоговой стоимости следует прежде всего искать у непосредственных потребителей, т.е. у банков.

На этапе принятия кредитного решения залоговая стоимость необходима банку как мера оценки стоимости предмета залога для сопоставления с размером кредитных обязательств при определении необходимой степени обеспеченности сделки. Логично предположить, что банк, предоставляя в качестве кредита определенную сумму денег, хочет знать, какую часть этих средств можно вернуть за счет залога. И именно эта сумма понимается банками как залоговая стоимость.

Данный вывод подтверждается результатами проведенного опроса. По мнению большинства опро-

Наиболее адекватное понимание сущности залоговой стоимости следует прежде всего искать у непосредственных потребителей, т.е. у банков.

шенных руководителей кредитных и залоговых подразделений ряда банков, под залоговой стоимостью понимается наиболее вероятная денежная сумма, которую возможно получить для удовлетворения требований банка в результате реализации непосредственно предмета залога либо проведения иных мероприятий, ключевую роль в которых будет играть залог.

В банковской практике значение залоговой стоимости определяется как производное от рыночной стоимости путем снижения ее на некоторую величину, так называемого залогового дисконта. Значения залоговых дисконтов применительно к имущественным активам в основном лежат в диапазоне от 20 до 60%. Нижняя граница определена практически гарантированными потерями кредитора в виде обязательных выплат, верхняя, наверное, здравым смыслом и наличием конкуренции среди банков. Основными показателями, влияющими на применяемый размер дисконта, являются ликвидность имущества, динамика изменения стоимости во

времени и прогнозируемые издержки, возникающие при обращении взыскания и реализации имущества. Более подробно этот вопрос рассмотрен в книге «Оценка для целей залога: теория, практика, рекомендации» (10).

И еще...

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.

Поскольку моменты предоставления кредитных средств и их

возврата разнесены во времени, иногда существенно (до 5–7 лет), необходимо учитывать изменение стоимости предмета залога во времени, т.е. для банка весьма полезен 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.).

Также важным вопросом является оценка издержек, возникающих при обращении взыскания на предмет залога и его реализации. Такие издержки могут существенно повлиять на кредитное решение в отношении предмета залога (например, для оборудования, обладающего значительными масштабабаритными характеристиками, они могут быть сопоставимы по размеру со стоимостью имущества). Перечень подобных издержек будет зависеть от сцена-

рия, по которому пойдет процесс работы с проблемной задолженностью, но в большинстве случаев их размер вполне поддается прогнозированию.

Банки и оценщики

Большинство банков не имеет в своем штате профессиональных оценщиков, работой с залогами занимаются либо сотрудники специализированных подразделений (далее «залоговики»), либо сотрудники кредитных подразделений, совмещающие кредитный анализ и анализ обеспечения, либо сотрудники подразделения анализа кредитных рисков.

В странах с развитой экономикой оценка для целей кредитования является практически основной работой оценщиков.

Залоговики, как правило, обладают базовыми знаниями и навыками в оценке, а при наличии достаточного опыта работы не уступают профессиональным оценщикам, однако часто возникают ситуации, когда:

- проведение работ по оценке активов силами сотрудников банка экономически невыгодно банку. Такая ситуация возникает у бан-

ков с филиальной сетью при относительно небольшом размере кредитного портфеля в региональном подразделении;

- оценка активов собственными силами не соответствует требованиям к временным нормативам рассмотрения кредитных заявок;

- уровень сложности решаемых задач по оценке не соответствует уровню квалификации банковских сотрудников и требует привлечения профессионалов в области оценки;

- клиент проявляет настойчивое желание определить стоимость своего имущества у независимого оценщика либо между банком и потенциальным заем-

щиком, в ряде случаев между различными подразделениями банка возникает спор относительно величины стоимости предмета залога.

Отдельно следует оговорить активно развивающееся направление стандартных кредитных продуктов (например, ипотечное кредитование и кредитова-

ние малого и среднего бизнеса). При работе в данных секторах с продуктами, предусматривающими наличие залогового обеспечения, банки однозначно не могут обойтись внутренними ресурсами для адекватной оценки залогового имущества.

Поэтому в большинстве своем банки нуждаются в услугах профессиональных специалистов — оценщиков. Результаты опроса банковского сообщества, проведенного Комитетом АРБ по оценочной деятельности (11), подтверждают высокую степень взаимодействия оценщиков в кредитном процессе (*табл. 1*).

Оценка для целей залога в общем объеме оценочных работ в РФ занимает существенное место. В странах с развитой экономикой оценка для целей кредитования является практически основной работой оценщиков. Поэтому можно предположить, что в будущем та же тенденция будет характерна и для отечественного рынка оценочных услуг. По результатам опроса оценщиков выявлена картина, проиллюстрированная в *табл. 2*.

Анализ данных опроса позволил определить, для оценки какого имущества, применительно к наиболее распространенным видам активов, чаще всего привлекаются оценщики. Результаты представлены в *табл. 3*.

Степень доверия банков к результатам принимаемых отчетов можно охарактеризовать данными, приведенными в *табл. 4*.

Как видно из таблиц, подавляющее большинство поступающих в банк отчетов проходит проверку в подразделениях банка. При этом результаты проверки выглядят так, как представлено в *табл. 5*.

Столь низкая степень доверия к результатам оценки небезосновательна. Практика работы с проблемной задолженностью

Таблица 1

В рамках каких бизнес-направлений банка предусмотрено обязательное привлечение оценочных компаний?	В рамках каких бизнес-направлений банка предусмотрено обязательное привлечение оценочных компаний?		В отдельных случаях
	да	нет	
кредитование корпоративных клиентов	31%	20%	49%
кредитование субъектов малого и среднего бизнеса	27%	17%	56%
ипотечное кредитование физических лиц	67%	12%	21%
потребительское кредитование физических лиц	8%	48%	44%

Таблица 2

Какую долю в Вашем бизнесе занимают заказы по оценке для целей, связанных с банковским сектором?	
определяющую (более 70%)	20%
существенную (более 50%)	34%
значительную (более 30%)	21%
незначительную (менее 30%)	24%

по данным опроса показывает, что лишь в 5% случаев продажная стоимость активов коррелирует с первоначальной оценкой, проведенной оценщиком. Для выявления причин низкого качества предоставляемых услуг в анкете были сформулированы вопросы, где банкам предлагалось оценить по 100% шкале весомость различных негативных факторов, отмеченных банками при проверке отчетов. Результаты приведены в *табл. б*.

Как видно из *табл. б*, наибольшее значение придается проблеме так называемой «заказной» оценки. При этом принадлежность заемщика к тому или иному сектору кредитования не столь критична.

Причину можно объяснить мотивацией участников кредитной сделки. Очевидно, что, проводя оценку для целей залога, оценщик оказывается в достаточно жестких условиях. Заказчика, непосредственно оплачивающего работу оценщика, интересует не реальная стоимость его актива, которую он в большинстве случаев и сам прекрасно знает. Его интересует подтвержденный отчетом желаемый максимальный результат, позволяющий привлечь большие кредитные ресурсы под закладываемые активы.

В силу указанного фактора и в отличие от общепринятого мнения банк не заинтересован в занижении стоимости, т.к. в этом случае он будет ограничивать сам себя в объеме кредитования и, следовательно, в получении дохода. Искажение стоимости обеспечения в большую сторону может привести к реальным финансовым потерям при дефолте по кредиту. Поэтому фактически лицом, заинтересованным в качестве оценки, является именно банк, хотя формально отчет заказывается собственником активов, потенциальным залогодателем. Кстати, оценщики достаточно четко понимают этот факт.

Таблица 3

Какие из перечисленных активов Вам приходится оценивать наиболее часто при работе с банковским сектором?	По количеству	По доходу
коммерческая недвижимость	37%	39%
жилая недвижимость	22%	19%
незастроенные земельные участки	5%	5%
производственное оборудование	14%	12%
автотранспорт и спецтехника (включая воздушные и морские (речные) суда, самолеты и ж/д состав)	10%	10%
имущественные комплексы	7%	8%
бизнес	3%	4%
товарные запасы	1%	0%
имущественные права	1%	1%
нематериальные активы	0%	0%
иные активы	0%	0%

Таблица 4

Каким образом осуществляется контроль и верификация представляемых в банк отчетов об оценке?	Все банки	Крупные банки
все предоставляемые в банк отчеты любых оценщиков подвергаются проверке на достоверность, в том числе осуществляется проверка корректности определенной стоимости	77%	90%
проверяются только отчеты, подготовленные оценщиками, не аккредитованными банком	2%	5%
проводится проверка только на предмет соответствия предлагаемого в залог имущества и объекта оценки	18%	0%
контроль не проводится ввиду отсутствия прецедентов предоставления в банк некорректной оценки	0%	0%

Рассмотренные мотивационные факторы оказывают влияние и на качество отчетов. В западной практике для оценщика существенным фактором, ограничивающим субъективные проявления, является репутационный риск, однако кризис на ипотечном рынке США и ряда европейских стран показал, что «заказная» оценка не чужда и развитому обществу. При этом на Западе выработаны соответствующие защитные механизмы. В США, например, заказчиком отчета выступает банк, хотя работа оценщика при этом оплачивается потенциальным залогодателем. В ряде европейских стран применяется такой механизм: банк заключает контракт на оценку активов с некой известной на рынке компанией, которая, в свою очередь, нанимает оценщиков. При этом клиент банка оплачива-

ет счет, выставляемый компанией, и зачастую с оценщиком даже не встречается. Работа с одной компанией позволяет банкам существенно повысить технологичность и эффективность процесса взаимодействия.

Нынешний уровень цивилизованности отечественного рынка оценочных услуг также, к сожалению, не позволяет пока банкам, за редким исключением, принимать риски на репутацию оценщика при выполнении оценки для целей залога.

Что бы хотелось

Попытаемся сформулировать общие рекомендации и требования к оценке имущественных активов для целей залога. Практика залоговой работы и опыт взаимодействия с оценщиками позво-

лили сформулировать следующие общие требования, предъявляемые к работе оценщика при оценке для целей залога.

- Основная задача оценщика — показать количественные и качественные перспективы реализуемости оцениваемого объекта.

Основная задача оценщика — показать количественные и качественные перспективы реализуемости оцениваемого объекта.

- Результат оценки прежде всего необходим банку, поэтому при проведении оценки оценщику следует работать в контакте со специалистами банка.

- 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.

- В описании объектов оценки должны содержаться четкие признаки, позволяющие однозначно идентифицировать объект.

- 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.

- Все приведенные в отчете источники используемой информации должны быть указаны в виде, позволяющем убедиться в их адекватности.

- Отчет об оценке должен при минимуме объема содержать всю информацию, необходимую для понимания обоснованности полученных результатов.

- С целью повышения оперативности работ в банк могут быть представлены промежуточные результаты расчетов.

- При наличии существенного расхождения в результатах, полу-

ченных с применением различных подходов, должен быть проведен анализ причин и в качестве окончательного выбран наиболее достоверный, по мнению оценщика, результат.

- Не допускается оценка объекта оценщиком без его осмотра. Фотографии оцениваемых объектов (при большом количестве объектов, возможно, выборочно) в обязательном порядке должны включаться в приложения к отчету. Фотографии должны объективно отражать состояние всего объекта оценки, а не его лучших фрагментов или частей.

- По согласованию с банком и заказчиком оценщик может определять параметры объекта оценки, не предусмотренные требованиями Федеральных стандартов оценки, но необходимые банку для принятия решения.

- 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.

Изложенные требования не противоречат Федеральным стандартам и достаточно хорошо коррелируют с требованиями Международных стандартов. В частности, в требованиях МСО можно выделить следующие основные моменты.

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 долж-

Таблица 5

Сталкивается ли банк с необходимостью существенно корректировать стоимость, установленную оценщиком в целях приведения ее к рыночному уровню?	Все банки	Крупные банки
в подавляющем большинстве случаев	15%	20%
систематически	33%	40%
в исключительных случаях	42%	35%
нет	5%	0%

Таблица 6

Какие недостатки в работе оценщиков, по Вашему мнению, наиболее критичны для банка в разрезе различных бизнес-направлений?	Корпоративный сектор	SME	Розница
ошибки при идентификации и описании объекта оценки	55%	57%	58%
отсутствие доказательной силы и аргументированного обоснования сделанных в отчете выводов и произведенных расчетов	68%	69%	65%
преднамеренное завышение стоимости объектов оценки согласно «пожеланиям» собственника имущества	80%	79%	77%
длительные сроки подготовки отчетов	30%	32%	40%
иное	4%	3%	0%

ны исходить из исследований рынка. Т.е. если оценщик использует в своих расчетах сведения, предоставленные заказчиком и соответствующие действительности, но не соответствующие рыночным реалиям, такой подход при оценке для целей залога неприемлем.

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.

Отдельно можно выделить требования к оценщику.

- Полномочия и ответственность оценщика должны быть ясны как самому оценщику, так и его клиенту. Оценщики обязаны 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.

Таблица 7

Проводимые мероприятия	
I	Согласование технического задания (ТЗ) на оценку
II	Заключение договора
III	Текущие консультации
IV	Представление в банк краткого резюме отчета
V	Представление отчета заказчику

Важно, чтобы оценщик обладал соответствующим опытом работы с тем или иным видом собственности, в противном случае ему необходимо обратиться за консультацией к эксперту.

Стандарты обязывают оценщика быть компетентным и понимать процесс кредитования. Оценщики должны иметь общее представление о требованиях банков и иных финансовых учреждений и, по возможности, об условиях предоставления займа. Таковы основные требования Международных стандартов в применении к оценке для целей залога.

Рекомендуемая схема взаимодействия

Выполняя оценку для целей залога, оценщик попадает в «тройные ножницы». С одной стороны — заказчик оценки с естественным желанием получить максимально высокий результат, с другой — требования банка к качеству оценки, достоверности и доказательности отчета, с третьей — сжатые сроки выполнения работ. Практика показывает, что для успешного решения задачи в столь сложных условиях существует несколько направлений. В частности, это:

- оптимизация перечня выполняемых работ, в том числе в части выбора применяемых методов и подходов;
- оптимизация структуры отчета;

- отработка алгоритма взаимодействия с сотрудниками банка в процессе оценки.

Представляется достаточно эффективным подход ряда банков к организации взаимодействия с оценщиками, представленный в *табл. 7*.

Представленная схема характеризуется несколькими существенными моментами.

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

О необходимости участия специалистов банка в оценке говорится в консультационных материалах Базельского комитета по надзору за банковской деятельностью, в частности сказано: «Дополнительное обеспечение следует оценивать с осторожностью. Например, для значительных коммерческих ссуд под недвижимость банки должны получить тщательные оценки текущей справедливой стоимости обеспечения от квалифицированных профессионалов — внутренних либо внешних по отношению к банку. Менеджмент должен проанализировать допущения и выводы по каждой оценке, чтобы подтвердить их актуальность и обоснованность».

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

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

С надеждой в будущее

В настоящее время под руководством Экспертного совета Комитета АРБ по оценочной деятельности проводится важная и ак-

туальная работа по созданию единых методических рекомендаций по оценке для целей залога. Предполагается, что результатом этой работы будут согласованные с крупнейшими банками, оценочным сообществом и основными потребителями оценочных услуг требования и рекомендации, которые позволят повысить как качество оценки, так и эффективность взаимодействия производителей и потребителей услуг.

В заключение хочется подчеркнуть, что банку оценщик интересен как добросовестный и профессиональный партнер, способный взять на себя ответственность за результат своей работы, банк должен быть уверен, что стоимость, полученная в отчете, адекватна рынку и может служить надежным ориентиром при принятии кредитного решения.

Банку оценщик интересен как добросовестный и профессиональный партнер, способный взять на себя ответственность за результат своей работы.



Оценка для целей залога достаточно трудна и требует приложения значительных усилий и проявления профессиональных качеств. Однако практика показывает, что компании, успешно выступающие в данном поле, столь же успешны и в бизнесе. ■

ПЭС 8062/24.03.2008

Примечания

1. Федеральный стандарт оценки № 1 «Общие понятия, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», утвержден приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 256.

2. Федеральный стандарт оценки № 2 «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)», утвержден приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 255.

3. Федеральный стандарт оценки № 3 «Требования к отчету об оценке (ФСО № 3)», утвержден приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 254.

4. Международные стандарты оценки. Седьмое издание. 2005 / Пер. с англ. И.Л. Артеменкова, Г.И. Микерина, Н.В. Павлова. М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2006.

5. Европейские стандарты оценки. 2000 / Пер. с англ. Г.И. Микерина, Н.В. Павлова, И.Л. Артеменкова. М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2003.

6. International Valuation Standards, Eighth Edition, International Valuation Standards Committee, 2007.

7. Konrad Ruchardt. Mortgage Lending Value, Verband deutscher Hypothekenbanken, Bonn, 2003.

8. Галасюк В.В., Галасюк В.В. Определение ликвидационной стоимости по методу Галасюков (GMLV) / Под ред. Галасюка В.В. Днепропетровск: ОАО «Издательство «Зоря»», 2007.

9. Родин А.Ю. Методика оценки ликвидационной стоимости имущества // Вопросы оценки. 2003. № 1, с. 30–33.

10. Оценка для целей залога: теория, практика, рекомендации / М.А. Федотова, В.Ю. Рослов, О.Н. Щербакова, А.И. Мышанов. М.: Финансы и статистика, 2008.

11. Вестник АРБ. 2008. № 04.

Литературная серия

Экономическая летопись России



Книги об истории российского бизнеса

непридуманные истории участников,
свидетельства очевидцев
и архивные материалы

С 2006 года в рамках литературной серии “Экономическая летопись России” выходят в свет уникальные книги по истории различных отраслей российского бизнеса. Впервые в книгах серии раскрываются подробности создания и развития крупнейших компаний, банков, истории взлетов и падений многих российских предпринимателей, финансистов, государственных деятелей.

Книги, выпущенные в рамках серии в 2006-2007 гг.:

- Архив русской финансово-банковской революции (в 2 томах)
- История российского фондового рынка: депозитарии и регистраторы (в 2 книгах)

Ближайшие издания:

- История советских и российских банков за границей (дата выхода - 4 квартал 2007 г.)
- История банковских карт в России (дата выхода - 1 квартал 2008 г.)

Книги в серии “Экономическая летопись России” издаются при поддержке:



Приобрести книги серии “Экономическая летопись России” можно в интернет-магазинах, книжных магазинах Москвы. Прием заказов на книги также осуществляется редакцией по электронной почте letopis@letopis.org.

Издатель литературной серии “Экономическая летопись России” -
Автономная некоммерческая организация “Экономическая летопись”
www.letopis.org | (495) 507-7720, 646-0374