

# Наиболее актуальные направления развития оценки в банковском секторе



**М.А. Федотова, д.э.н., профессор, проректор по научной работе Финансовой академии при Правительстве РФ, президент СМАО, научный руководитель Института профессиональной оценки, лауреат Премии Президента России, заслуженный экономист России**



**В.Ю. Рослов, к.т.н., председатель Комитета АРБ по оценочной деятельности, директор Департамента по работе с залогами ОАО «Национальный банк ТРАСТ»**

Неоспоримо, что банки являются одними из основных потребителей оценочных услуг. Поэтому на этапе происходящих перемен в регулировании оценочной деятельности представляется актуальным выявить ключевые направления работы по повышению как качества оценочных услуг, так и эффективности взаимодействия банков и оценщиков.

В рамках банковской деятельности независимые оценщики привлекаются для решения следующих задач:

- оценка активов для целей залога;
- оценка имущества должника при реализации предмета залога и иного имущества, а также в процессе банкротства;
- оценка собственных активов банков;
- оценка банков для целей купли-продажи;
- оценка банков для целей IPO.

По результатам опроса оценочных компаний, доля работ по оценке для целей залога, включая оценку объектов жилой недвижимости, составляет более 90%. Поэтому основное внимание необходимо уделить именно этой области.

В большинстве своем банки нуждаются в услугах профессиональных специалистов-оценщиков. Результаты опроса банковского сообщества подтверждают достаточно высокую

степень задействования оценщиков в рамках отдельных кредитных направлений [1] (таб. 1).

Оценка для целей залога и 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 ожидает и российских оценщиков.

В рамках мотивации участников кредитной сделки очевидно, что, осуществляя оценку для целей залога, оценщик оказывается в достаточно жестких условиях. Заказчика, непосредственно оплачивающего работу оценщика, интересует не реальная стоимость его имущества, а подтвержденный отчетом желаемый максимальный результат, позволяющий привлечь большие кредитные ресурсы под закладываемые активы.

На текущий момент в большинстве банков стоимость предмета залога выступает существенным ограничивающим фактором для установления лимита кредитования заемщика, за исключением, может быть, кредитования крупных публичных компаний.

Именно поэтому, в отличие от общепринятого мнения, банк не заинтересован в занижении стоимости предмета залога, 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 заинтересованным лицом в качестве оценки является именно банк, хотя формально отчет заказывается собственником

**Таблица 1**

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

активов – потенциальным залогодателем.

Рассмотренные мотивационные факторы оказывают наиболее существенное влияние на качество отчетов, естественно, не в лучшую сторону.

Как следствие, степень доверия банков к результатам принимаемых отчетов иллюстрируется следующими данными (табл. 2).

Столь низкая степень доверия к результатам оценки небезосновательна. Практика работы с проблемной задолженностью, по данным опроса, показывает, что лишь в 5% случаев стоимость реализации активов коррелирует с первоначальной оценкой, проведенной оценщиком. В качестве причин низкого качества предоставляемых услуг банками отмечены следующие (табл. 3).

Как видно из приведенных данных, наибольший вес придается упомянутой проблеме так называемой «заказной» оценки. При этом принадлежность заемщика к тому или иному сектору кредитования не столь критична.

Проблема «заказной оценки», носящая четкую коррупционную природу, на сегодняшний день является основной причиной отсутствия взаимопонимания и эффективного взаимодействия оценщиков и банков. Саморегулируемые организации должны это понимать и поставить построение механизмов регулирования, минимизирующих и, в конце концов, исключаящих данное явление, в число первых приоритетных направлений.

В сложившейся ситуации банки вынуждены формировать механизмы защиты от недостоверной оценки активов. Одним из них является аккредитация, т.е. отбор для партнерства оценщиков, не только обладающих требуемыми профессиональными знаниями и навыками, но и внутренне мотивированными на добросовестную и честную работу. Естественно, при этом критерии отбора должны быть объективны, прозрач-

**Таблица 2**

Каким образом проводится контроль и верификация предоставляемых 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%

**Таблица 3**

Какие недостатки в работе оценщиков, по вашему мнению, наиболее критичны для банка в разрезе различных бизнес-направлений?	Весомость фактора (max 100%)
Ошибки при идентификации и описании объекта оценки	55%
Отсутствие доказательной силы и аргументированного обоснования сделанных в отчете выводов и произведенных расчетов	68%
Преднамеренное завышение стоимости объектов оценки согласно «пожеланиям» собственника имущества	80%
Длительные сроки подготовки отчетов	30%
Иное	4%

ны и публичны для создания полноценных конкурентных условий. Примерный перечень критериев разработан и опубликован Комитетом АРБ по оценочной деятельности (далее Комитет)<sup>1</sup>.

В качестве помощи оценщиком может быть использован механизм трехстороннего договора (банк-клиент-оценщик), также рекомендуемый Комитетом.

Следует отметить, что о необходимости участия специалистов банка в оценке непосредственно указано в консультационных материалах Базельского комитета по надзору за банковской деятельностью, где, 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 профессиона-

<sup>1</sup>Сайт Комитета  
[www.arb.ru/site/comitets/?comcode=36](http://www.arb.ru/site/comitets/?comcode=36)

лов, внутренних либо внешних по отношению к банку. Менеджмент должен проанализировать допущения и выводы по каждой оценке, чтобы подтвердить их актуальность и обоснованность» [2].

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 развитию 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 механизм, когда банк заключает контракт на оценку активов с некой известной на рынке компанией, которая, в свою очередь, нанимает оценщиков. При этом клиент банка оплачивает счет, выставленный компанией, и зачастую с оценщиком даже не встречается.

Справедливости ради необходимо отметить, что иногда рассматриваемый фактор усугубляется встречными действиями некоторых сотрудников банков, имеющих мотивацию сходного плана, никак не направленную на рост качества кредитного портфеля. Эта проблема публично обозначена Комитетом и доведена до руководства банков.

Отдельно следует остановиться на проблемах методологического плана.

Говоря об экспертизе предмета залога, следует понимать, что банком под результатом оценки потенциального предмета залога понимается не только его стоимость, а, по сути, 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*.

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

Ликвидность объектов, формирующих предмет залога, является важнейшей 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.

Рыночная стоимость имущества, которое не пользуется спросом на рынке и вероятность реализации которого низка, не информативна для банка и не может быть использована для определения параметров предмета залога. Тем не менее, на практике стоимость подобных объектов определяется оценщиками на основе затратного или доходного подхода и приводится в отчете как полноценный результат в соответствии с действующими стандартами. При таком подходе банк в случае дефолта оказывается в ситуации Робинзона Крузо, который сначала вырубил первую лодку из огромного дерева, а потом понял, что не в состоянии дотянуть ее до воды. Бытует широко распространенное мнение, что вопрос ликвидности – это вопрос банка, а дело оценщика – рассчитать стоимость. Но вопрос анализа ликвидности – это не что иное, как исследование рынка, что как раз и является прямой задачей

оценщика, а не сотрудника банка. Следовательно, такая задача должна быть поставлена перед оценщиком требованиями федеральных стандартов либо стандартов.

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. Такие активы 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 называть «условно ликвидными». Ликвидность таких 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.

Рыночная стоимость вышеозначенного имущества, определенная на основе традиционных подходов, как уже упоминалось, 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.

С учетом вышеизложенного рассматриваемая цель оценки заставляет по-иному взглянуть на такое, казалось бы, избитое понятие как стоимость.

Понятие залоговой стоимости, активно используемое в экономике как таковое, как ни странно, в Российской Федерации на сегодняшний день не стандартизировано, т.е. отсутствуют четкое определение, так и общепринятые методики оценки. Принятые федеральные стандарты не содержат требований к оценке для целей залога, за исключением упоминания о необходимости определения для этих целей рыночной стоимости.

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 переменный 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 [3].

Совершенно очевидно, что *установленные федеральными стандартами четыре вида стоимости не соответствуют реальным требованиям*

*экономики к современной оценке.* В частности, при оценке для целей залога выпадает целый пласт активов, не имеющих как таковой рыночной стоимости, но обладающих условной ликвидностью. Для оценки таких активов необходимы как использование иного понятия стоимости, так и разработка иных подходов к оценке.

Следует упомянуть и еще ряд параметров, необходимых банку.

Поскольку существует временной шаг между моментами предоставления кредитных средств и их возврата, иногда значительный (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.).

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 массогабаритными характеристиками, они могут быть сопоставимы по размеру со стоимостью имущества). Перечень таких издержек будет зависеть от сценария, по которому пойдет процесс работы с проблемной задолженностью, но в большинстве случаев их размер вполне поддается прогнозированию.

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.

Определение в отчете вышеупомянутых параметров, не предусмотренных стандартами, но бесспорно ин-

формационно полезных для банка, обеспечило бы оценщику серьезные конкурентные преимущества.

При формировании инновационных подходов, соответствующих современным требованиям к кредитному бизнесу, большую помощь могли бы оказать Международные стандарты оценки (МСО) [4].

Например, в соответствии с требованиями МСО 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.

То есть при создании МСО упомянутые факторы уже частично были учтены.

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 заемщиком 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 с тем или иным видом собственности, в противном случае ему необходимо обратиться за консультацией к эксперту.

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 противоречивых и 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.

Объективный и корректный результат оценки может достигаться только при наличии четких и адекватных требований к процедуре оценки. Как один из негативных факторов оценщиками отмечается наличие у разных банков отличающихся друг от друга требований, не всегда адекватных.

В настоящее время под руководством Экспертного совета Комитета АРБ по оценочной деятельности проводится работа по созданию единых методических рекомендаций по оценке для целей залога. Предполагается, что результатом этой работы будут согласованные с крупнейшими банками, оценочными сообществами и основными потребителями оценочных услуг требования и рекомендации, которые позволят по-

высить как качество оценки, так и эффективность взаимодействия производителей и потребителей услуг. Требования будут включать общие вопросы в области оценки для целей залога<sup>2</sup>, а также конкретные рекомендации в части оценки жилой и коммерческой недвижимости, машин и оборудования.

Естественно, создание единых правил – это полдела. Необходима организация масштабного обучения как оценщиков, так и сотрудников банков специфике оценки имущества для целей залога в соответствии с разработанными рекомендациями.

Таким образом, можно выделить следующие приоритетные направления работы в области развития оценки в банковском секторе:

1. Построение механизмов регулирования, направленных на искоренение явления «заказной оценки».
2. Внесение изменений в федеральные стандарты с целью учета требований к оценке, вытекающих из реальных бизнес-потребностей банков.
3. Разработка и внедрение единой методологии оценки для целей залога.
4. Проведение обучения оценщиков и сотрудников банков в рамках единой методологии.

Реализация этих мер позволит поднять оценку в банковском секторе на качественно иной уровень.

В заключение хотелось бы 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.

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

<sup>2</sup>Текст рекомендаций в части общих требований к оценке для целей залога размещен на сайте на странице Комитета АРБ.

[www.arb.ru/site/comitets/?comcode=36](http://www.arb.ru/site/comitets/?comcode=36)

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вестник АРБ, №04, 2008 год.
2. Европейские стандарты оценки. 2000/Пер. с англ. Г.И. Мижерина, Н.В. Павлова, И.Л. Артеменкова, – М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2003.
3. Оценка для целей залога: теория, практика, рекомендации / М.А. Федотова, В.Ю. Рослов, О.Н. Щербаква, А.И. Мышанов. – М.: Финансы и статистика, 2008.
4. International Valuation Standards, Eighth Edition, International Valuation Standards Committee, 2007.