

# Какой должен быть отчет об оценке движимого имущества для залога в банк



**Н.Н. Драмбович,**  
начальник отдела оценки  
движимого имущества  
КГ «Лаир»

На сегодняшний день, когда сфера банковских услуг в России стала достаточно развитой, а кредитные отношения между предприятиями и банками стали более менее понятны и доступны, все больше организаций предпочитают использовать заемные средства для своего развития. Когда предприятие встает перед выбором, с каким объектом для залога прийти в банк, то в большинстве случаев закладывается движимое имущество. Такой выбор обусловлен несколькими факторами.

**Простота.** В отличие от объектов недвижимости, заложить станки, автотранспортные средства или производственные линии проще, и это сопряжено с меньшим количеством документов, соответственно получить кредит можно за более короткий срок.

**Минимизация рисков.** В случае, если по каким-то причинам погасить кредит не удастся, предприятию менее болезненно расстаться с частью производственных мощностей, чем с объектом недвижимости.

**Экономическая выгода.** В течение кредитного срока стоимость объекта недвижимости в сложившейся экономической ситуации вырастет, стоимость оборудования будет снижаться.

Банки также охотно принимают движимое имущество в обеспечение залога, поскольку оно более ликвидно, т. е. продать его проще.

Таким образом, оценка в сфере банковских услуг становится все более востребованной, меняются и требования банка к отчету об оценке.

Консалтинговая группа «Лаир» имеет большой опыт по работе с банками в области оценки, и ниже пред-

ставлено наше видение, что должно быть в основных разделах отчета об оценке движимого имущества, предоставляемого в банк.

## Описание объекта оценки

Данный раздел отчета показывает, насколько плотно и качественно оценщик поработал с заказчиком. Профессия оценщика в области движимого имущества, как бы страшно это ни звучало, – «дилетантская». Он одинаково хорошо должен разбираться и в линии по производству мороженого, и в турбинах для электростанций, и при этом доказывать свою точку зрения людям, проработавшим в этих сферах десятки лет. Поэтому раздел «описание объекта оценки» показывает, насколько оценщик для себя понял, что он оценивает, как глубоко он знает эту область, в общем, показывает полноту информации, которой он владеет.

Что в общих чертах нужно банку из этого раздела:

1. Марка (модель) объекта, производитель, инвентарный номер, год выпуска, год ввода в эксплуатацию. Если речь идет о производственной линии – комплектация.
2. Описание продукции или операций, выполняемых оборудованием.
3. Основные технические характеристики.
4. Степень использования на производстве.
5. Описание технического состояния.
6. Местонахождение имущества.
7. Наименование собственника оборудования.
8. Первоначальная и остаточная стоимости по бухгалтеру.
9. Фотографии оборудования.

Желательно наличие в приложении к отчету актов осмотра имущества.

### Анализ ННЭИ

Подавляющее большинство объектов движимого имущества возможно использовать только по своему назначению. Невозможного ничего нет, и из фрезерного станка можно сделать сверлильный, а линию по производству кетчупа переделать под линию для розлива алкоголя, но такие ситуации не типичны и, наверное, экономически не оправданы, тем более одно из требований большинства банков – проводить оценку объекта в текущем использовании. Поэтому данный раздел актуален, когда речь идет о старом и неисправном оборудовании, наиболее эффективный вариант для которого – это продажа в качестве лома. И если оценщик пришел именно к такому выводу, то, чтобы не делать уже никому не нужную работу, необходимо провести консультацию с банком, насколько такой объект устроит банк в качестве залога.

### Анализ рынка

Бытует мнение, что чем толще отчет, тем он качественнее. Очень часто именно этот раздел занимает основную часть страниц в отчете. Здесь можно прочитать об особенностях региона, где находится оцениваемое оборудование, о редких сортах форели, нерестящейся в местных водах, и о красоте местных ландшафтов. Все это не нужно. Здесь должна содержаться только та информация, которая в дальнейшем так или иначе участвует в расчетах стоимости.

Поскольку банк заинтересован брать в залог имущество, которое будет несложно продать, то именно эта информация должна содержаться в данном разделе. Насколько развит рассматриваемый сегмент рынка, какие на данный момент есть предложения по продаже рассматриваемого

имущества, уровень цен, кто покупает и кто продает, есть ли посредники и т.д.

В общем случае в этом разделе прописываются следующие пункты:

1. Основные фирмы-производители идентичного или аналогичного оборудования в стране и за рубежом, и уровень отпускных цен;

2. Основные дилеры или посредники и их контакты;

3. Насколько оцениваемое оборудование отстает от современных аналогов;

4. Потенциальные покупатели оцениваемого оборудования;

5. Есть ли рынок б/у объектов, и если есть, то насколько он развит, уровень цен на подержанные объекты, есть ли компании, которые занимаются скупкой подержанного оборудования, его восстановлением и продажей, или сделки заключаются напрямую с продавцом;

6. Анализ ликвидности – определение среднерыночного срока экспозиции объекта на рынке.

Последний пункт достаточно сложен и очень важен, в дальнейшем ликвидационная скидка рассчитывается с учетом данного анализа.

### Затратный подход

При определении затрат на производство или затрат на замещение для банков крайне нежелательны методы, связанные с индексацией исторической стоимости, методы расчета себестоимости по укрупненным нормативам и другие «не рыночные» методы. Наиболее приемлемы только два метода: метод прямого сравнения с идентичным объектом и метод прямого сравнения с аналогичным объектом. Разница между этими методами понятна из их названия. Источником информации стоимости могут служить прайсы, коммерческие предложения, другие документальные подтверждения дилеров или заводов-изготовителей. Бывают случаи, когда невозможно получить письменное подтверждение стоимо-

сти, в этой ситуации указывается телефон организации-продавца, фамилия менеджера, с которым проводились консультации. Такой источник остается на совести оценщика, поскольку должен быть проверяемым на время действия отчета.

Износ можно определять с помощью всем известной таблицы экспертных оценок, но лучше применить модернизированный метод сроков жизни. Это статистический метод, формула выглядит следующим образом:

$$I = 1 - e^{-1,6 \times (T_{xp} / T_{cc})}$$

где

$I$  – накопленный износ;

$T_{xp}$  – хронологический возраст;

$T_{cc}$  – срок службы объекта.

Заметим, что по приведенной выше формуле можно также рассчитывать износ объектов, чей хронологический возраст превышает срок службы.

Величина износа соответствует среднестатистическому значению, характерному для данного хронологического возраста объекта. В тех случаях, когда на оцениваемом объекте проведен капитальный ремонт, объект находился на консервации или не эксплуатировался, эти особенности учитываются отдельными корректировками.

### Сравнительный подход

Базой оценки является стоимость идентичных объектов, бывших в употреблении. При выборе аналогов рекомендуется придерживаться следующих положений:

1. Аналог и объект оценки должны иметь одинаковую марку (модель).

2. Аналог и объект оценки должны иметь одинаковую комплектацию.

3. Лучше, если аналогов будет три или более трех, но если на рынке удалось найти только один аналог, это не является причиной отказа от подхода.

4. Аналог и объект оценки должны совпадать или незначительно отличаться годом выпуска.

5. Лучше, если среди аналогов бу-

дут объекты как «старше», так и «моложе» оцениваемого.

Каждый аналог корректируется на «торг». Скидка на «торг» составляет около 10%.

Определяется износ аналогов и объекта оценки.

Для каждого аналога определяется стоимость объекта оценки по формуле:

$$Ц = Ц_a(1 - I_{oo}) / (1 - I_{oa}),$$

где

$Ц$  – промежуточная стоимость оцениваемого объекта;

$Ц_a$  – цена объекта аналога;

$I_{oo}$  – износ объекта оценки;

$I_{oa}$  – износ объекта аналога.

Далее определяется средняя арифметическая полученных промежуточных стоимостей. Промежуточные стоимости не должны отличаться друг от друга более чем на 20%.

### Доходный подход

Поскольку рынок аренды движимого имущества не развит в достаточной степени и скорее всего развит никогда не будет, доходный подход очень сложно использовать без ошибок. Для оценки движимого имущества в целях залога в банк доходный подход можно не применять.

### Согласование результатов

Стоимости, полученные разными подходами, не должны отличаться друг от друга более чем на 30%.

При разнице более чем в 20% не рекомендуется ставить равные веса при согласовании подходов. В общем случае оценщик сам обосновывает, почему он отдает предпочтение тому или иному подходу, основываясь на достоверности, достаточности и качестве полученной информации. В большинстве случаев можно порекомендовать для объектов, чей хронологический возраст не превышает половины от срока службы данного объекта, отдавать предпочтение затратному подходу. Для объектов старше – сравнительному.