Документ предоставлен [КонсультантПлюс](http://www.consultant.ru)

"Банковское кредитование", 2018, N 5

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ В ЗАЛОГ

И ОЦЕНКИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

В практике залоговой работы все чаще возникают проблемы с принятием в залог специализированного оборудования. Перед залоговым специалистом возникают вопросы, каковы ликвидность данного оборудования, риски при его принятии в залог и последующей реализации в случае дефолтных ситуаций, как корректно определить рыночную стоимость специализированного оборудования. Попробуем разобраться в данных вопросах и помочь залоговым специалистам в решении кейсов, связанных с принятием в залог специализированного оборудования.

В соответствии с [п. 14](consultantplus://offline/ref=B7E8C549FC6E53304CA276E010A1AEF96BD714DEF178628D72500F5A0D737A0ADC28BB7FA028BC24132843B6BFC06D6035D61513C00620B3uD71G) Федерального стандарта оценки "Оценка стоимости машин и оборудования (ФСО N 10)" под специализированным оборудованием понимается совокупность технологически связанных объектов, не представленная на рынке в виде самостоятельного объекта и имеющая существенную стоимость только в составе бизнеса.

На наш взгляд, специализированное оборудование может не только представлять собой "совокупность технологически связанных объектов", но и выступать отдельным объектом. Пример - специализированный станок по обработке крупногабаритных деталей с большим диаметром. Также данное оборудование может быть представлено как самостоятельный объект на рынке. Другое дело, что такой объект может быть низколиквидным и невостребованным на рынке, поэтому уточнение о наличии существенной стоимости оборудования только в составе бизнеса является вполне логичным и условно дает отсылку на корректную методологию расчета стоимости.

По нашему мнению, для комплексного и системного подхода к вопросу о специализированном оборудовании как предмете залога необходимо ввести классификацию специализированного оборудования:

- нестандартное оборудование;

- уникальное оборудование;

- инфраструктурное оборудование.

**Нестандартное оборудование** - унифицированное, но не серийное оборудование, изготавливаемое, как правило, на заказ. Функциональный аналог данного оборудования может быть изготовлен несколькими (двумя и более) независимыми предприятиями или фирмами.

Отличительной чертой оборудования этой группы является необходимость предварительного согласования с изготовителем технических характеристик, комплектности, условий и сроков поставки. Как правило, срок поставки нестандартного оборудования может изменяться от нескольких месяцев до года. Монтаж и пусконаладка, а также демонтаж оборудования проводятся под контролем изготовителя или специализированной организации. Затраты на шефмонтаж и пусконаладку могут включаться в стоимость поставки. Реализация осуществляется или непосредственно самим изготовителем через его представительство в регионе, или официальным уполномоченным дилером.

Вторичный рынок нестандартного оборудования, как правило, весьма ограничен либо практически отсутствует.

К нестандартному оборудованию относятся технологические линии, состоящие из нескольких узлов или единиц оборудования, объединенных в единый технологический комплекс, сложные многофункциональные станки, специализированные транспортные средства, подъемные механизмы, автоматизированные линии розлива, фасовки, автоматизированные технологические линии по изготовлению строительных материалов и т.п.

**Уникальное оборудование** - не серийное и не унифицированное оборудование, которое изготавливается на заказ и может быть использовано только на данном предприятии в составе комплекса имущества или производственного цеха.

Как правило, это металлоемкое, крупногабаритное оборудование, которое может быть изготовлено ограниченным числом заводов по предварительно согласованному техническому заданию с жесткой привязкой к технологическому циклу предприятия заказчика, планировке производственных корпусов, существующему на предприятии энергоснабжению. Демонтаж такого оборудования связан с большими техническими трудностями и в большинстве случаев неосуществим. Использовать это оборудование без существенного переоснащения на другом предприятии невозможно.

Уникальное оборудование, как правило, может быть реализовано только в составе комплекса имущества действующего предприятия либо его части, составляющей отдельную бизнес-единицу.

Примеры уникального оборудования: прокатные станы металлургических заводов, установки очистки выхлопных газов доменных печей, установки химического производства и т.п.

**Инфраструктурное оборудование** - инженерное оборудование зданий и сооружений, в том числе:

- комплекс технических устройств для обеспечения комфортных условий быта и трудовой деятельности, включающий водоснабжение, канализацию, вентиляцию, электрооборудование, газоснабжение, средства мусороудаления и пожаротушения, лифты, телефонизацию, радиофикацию и другие виды внутреннего благоустройства;

- системы приборов, аппаратов, машин и коммуникаций, обеспечивающих подачу и отвод жидкостей, газов, электроэнергии (водопроводное, газопроводное, отопительное, электрическое, канализационное, вентиляционное оборудование).

Так же как и уникальное оборудование, инфраструктурное оборудование может быть реализовано только в составе комплекса имущества действующего предприятия либо его части, составляющей отдельную бизнес-единицу.

Определение ликвидности специализированного оборудования

Для специализированного оборудования характерно полное отсутствие на вторичном рынке объектов-аналогов, имеющих аналогичные или тем более идентичные характеристики. Объекты-аналоги, имеющие схожие технические характеристики, зачастую представлены на вторичном рынке в весьма ограниченном количестве. В связи с тем что оборудование, имеющее индивидуальные, отличные от стандартных, технические характеристики, на вторичном рынке практически не востребовано, ликвидность специализированного оборудования (в отрыве от технологического процесса, в котором оно используется), можно сказать, отсутствует.

Проводя работу со специализированным оборудованием, нужно проанализировать его значимость для бизнеса собственника. Если значимость невелика, то обременять залогом подобный объект целесообразно лишь для возможности проводить периодический мониторинг деятельности предприятия. Если же влияние на технологический процесс велико, то можно предположить высокую заинтересованность собственника в выполнении своих обязательств с целью недопущения обращения взыскания на залог.

Несмотря на отсутствие ликвидности у отдельно взятого объекта специализированного оборудования, ликвидной может быть вся производственная линия, в состав которой входит рассматриваемый объект, или весь объект недвижимого имущества (в случае инфраструктурного оборудования). Тогда целесообразно обременять залогом всю линию/объект недвижимости и в соответствии с этим проводить оценку рыночной стоимости.

Одним из наглядных примеров необходимости комплексного принятия в залог является случай с нефтебазой в одном из банков. До введения залогового подразделения банк принимал в залог часть нефтебазы, а точнее, шаровые краны и арматуру в виде нефтепроводов. Реализовать данные нефтепроводы в отрыве от нефтебазы не представлялось возможным. С появлением в банке залоговых специалистов при первом же мониторинге обеспечения залоговый специалист предоставил руководству рекомендации о принятии в залог всего комплекса нефтебазы, в результате повысилась ликвидность обеспечения, выросла залоговая стоимость в связи с увеличением количества предметов залога, что позволило поднять лимит заемных средств.

Особое внимание необходимо уделять имуществу, отражаемому на счетах бухгалтерского учета 07 и 08. Известны ситуации, когда отдельные единицы движимого имущества, учитываемые на данных счетах, передавались в залог - возможно, в разные банки. Впоследствии вводился в эксплуатацию более сложный (составной) объект движимого имущества, который передавался в залог в качестве нового объекта залога, или затраты относились на удорожание существующего объекта недвижимости. В итоге реализовывался риск утраты залога.

Осмотр специализированного имущества:

на что обратить внимание?

Фиксация в процессе осмотра инвентарных и заводских номеров, точных наименований марок, моделей, изготовителей, годов выпуска (иной доступной информации) позволит впоследствии составить корректный договор залога, подлежащий нотариальному удостоверению. Для производственных линий целесообразно проведение идентификации основных узлов, так как каждый из узлов может иметь свою заводскую шильду. Отсутствие идентификационных признаков может стать причиной невозможности обременения имущества залогом в связи с тем, что однозначное описание предмета залога является существенным условием заключения договора. Также в договоре должны быть зафиксированы точные адреса помещений, зданий, земельных участков (с указанием правообладателей соответствующих объектов недвижимости), на территории которых на момент осмотра находилось специализированное оборудование.

Трудно переоценить значимость полной, однозначной идентификации оборудования и указания исчерпывающих идентификационных признаков в договоре залога. Например, в банк было предоставлено в залог оборудование для боулинга. В договоре залога были указаны марка, количество дорожек, инвентарный номер и адрес нахождения предмета залога. Банк регулярно проводил плановый мониторинг имущества с его фотофиксацией и заполнением актов мониторинга. Несмотря на это, при наступлении дефолта и попытке банка обратить взыскание на заложенное имущество суд отказал ему в связи с тем, что "установленное оборудование не содержит достаточных идентифицирующих признаков".

Важно проанализировать соответствие условий хранения и эксплуатации специализированного оборудования требованиям, а также убедиться в его сохранности и работоспособности. Если объекты на момент осмотра не эксплуатируются, целесообразно рассмотреть причины, по которым они не эксплуатируются. С точки зрения оценки рыночной и залоговой стоимости оборудования важна информация о дате последнего освидетельствования, дате капитального ремонта, проведенных модернизациях.

Целесообразно провести фотофиксацию предмета залога:

- 4 - 6 фотографий внешнего вида здания, где расположено оборудование;

- 4 - 6 фотографий внутреннего состояния помещения, где расположено оборудование;

- 6 - 8 фотографий общего вида оборудования;

- 4 - 6 фотографий каждого узла для производственных линий;

- 1 - 2 фотографии общего вида шильды (для понимания места ее расположения на оборудовании);

- 1 - 2 фотографии шильды крупным планом.

Какой подход использовать при оценке?

Использование **сравнительного подхода** в оценке специализированного оборудования затруднено в силу специфики подобных объектов: вероятность найти на открытом рынке необходимое количество аналогов для корректного расчета крайне невелика. Даже при общем функциональном сходстве объекты могут существенно отличаться по техническим характеристикам, используемым технологическим решениям или могут быть прочно (практически неразрывно) связаны с производственной цепочкой. Поиск и подтверждение необходимой информации становятся основным препятствием для оценки данного вида имущества в рамках сравнительного подхода.

Иногда возможно использовать сравнительный подход для определения стоимости только основного узла или агрегата, который является частью комплекса технических устройств: например, котельного оборудования общей системы отопления. Однако если объектом залога выступает именно система, то реализация сравнительного подхода для определения ее стоимости фактически невозможна, так как она является неотъемлемой частью недвижимого имущества и должна учитываться в стоимости недвижимого имущества или производственного комплекса.

**Доходный подход** при оценке специализированного оборудования может быть реализован в виде двух основных вариантов:

- определение стоимости как части имущественного комплекса предприятия, базирующееся на оценке бизнеса на инвестированный капитал через операционную деятельность предприятия без учета его обязательств, собственного оборотного капитала и рыночной стоимости остальных активов (движимого и недвижимого имущества, нематериальных активов);

- определение стоимости, базирующееся на выделении денежного потока, приходящегося на оцениваемое оборудование, с последующей капитализацией или дисконтированием.

Наиболее приемлемым и универсальным вариантом расчета с точки зрения методологии представляется определение стоимости объектов через оценку бизнеса, поскольку оно позволяет охватить все объекты, в том числе самостоятельно не генерирующие денежный поток. Определение стоимости, основанное на выделении или аналитическом формировании денежного потока, корректно только для производственных линий или бизнесообразующего оборудования.

При этом специализированное оборудование зачастую прочно связано с нематериальными активами в виде патентов или ноу-хау, что влечет за собой необходимость рассматривать эти объекты в совокупности. Кроме того, товарные знаки могут оказывать существенное влияние на формируемый денежный поток предприятия, что становится особенно актуальным при выделении денежного потока, приходящегося на оборудование.

В любом случае оба варианта расчета чрезвычайно трудоемки, а большое количество "входных" данных, в том числе прогнозных, повышает вариативность итогового результата, снижая его достоверность. В этой связи использование доходного подхода целесообразно в качестве одного из подходов, но не единственного, поскольку это может приводить к существенному смещению оценки.

С учетом специфики передаваемого в залог имущества наиболее обоснованным является определение стоимости специализированного оборудования в рамках **затратного подхода**, который, как правило, выступает основным, а зачастую и единственным.

Общая методология затратного подхода представляет собой расчет двух основных блоков, для каждого из которых имеется широкий набор методов их определения: затрат на воспроизводство (замещение) и износа/устаревания.

Для определения затрат на воспроизводство (замещение) нестандартного и уникального предмета залога рекомендуется использовать методы, опирающиеся на актуальные сведения о стоимости приобретения объектов, полученные от предприятий-изготовителей, официальных поставщиков или представителей и подкрепленные коммерческими предложениями или письмами.

Крайне нежелательно использовать индексный метод, особенно если в качестве базы используется первоначальная балансовая стоимость. Однако данный метод может быть использован для инфраструктурного оборудования, поскольку такое оборудование невозможно реализовать на вторичном рынке в отрыве от имущественного комплекса предприятия, а суждение о рыночной стоимости носит исключительно технический характер.

В любом случае при определении затрат на воспроизводство (замещение) необходимо четко представлять структуру используемой (базовой) ценовой информации для корректного учета или исключения двойного учета затрат на доставку, страхование, таможенное оформление, таможенные платежи (как импортные, так экспортные), хранение, монтажные и пусконаладочные работы.

Сроки службы специализированного оборудования могут сильно отличаться от стандартизованного срока в силу применения иных материалов и технологий производства, использования в более интенсивном режиме или при повышенных нагрузках. Если данная информация не указана в сопроводительной технической документации, то необходимо запросить ее у предприятия-изготовителя.

Зачастую поставщик или его официальный представитель осуществляет обслуживание такого оборудования и поддержание его работоспособности, что позволяет получить более детальные сведения о состоянии объекта по сравнению с проведенным осмотром. Тем не менее не стоит опираться исключительно на экспертное мнение технических специалистов собственника или производителя: рекомендуем произвести альтернативный расчет уровня износа. Суждение о величине физического износа должно являться результатом проведенного анализа и быть обоснованным, особенно в случае заметного расхождения расчетных значений.

Когда речь идет об определении устранимого и неустранимого износа оборудования, залоговые специалисты для подтверждения информации, приведенной оценщиком в отчете об оценке, запрашивают у заемщиков план проводимых очередных и капитальных ремонтных работ по оборудованию. Затраты на ремонт оборудования как раз и являются устранимым износом.

Прекращение выпуска оцениваемого оборудования, как правило, свидетельствует о его функциональном устаревании. Недозагрузка отдельных агрегатов, узлов, участков и цехов может являться косвенным признаком функционального износа.

Однако стоит отметить, что общая низкая загрузка производственных мощностей, отрицательная динамика рынка, низкая рентабельность производства, отсутствие строительства новых аналогичных производств являются результатом воздействия внешних факторов, что соответствует проявлению внешнего устаревания.

Особое внимание при определении стоимости специализированного оборудования стоит уделить анализу возможности его реализации отдельно от объектов недвижимости и имущественного комплекса. Каждый из используемых подходов обязательно должен однозначно учитывать данную предпосылку, поскольку это оказывает существенное влияние на расчеты. К примеру, если оборудование может быть демонтировано и реализовано на открытом рынке, то каждый из используемых подходов должен учитывать затраты на демонтаж и подготовку к продаже (при условии, что такие затраты необходимы).

Итоговым этапом определения стоимости является процесс согласования промежуточных результатов оценки, который должен учитывать достоинства и недостатки использованных подходов, полноту и достоверность информации, равно как и специфику имущества.

В случае существенного отличия расчетных значений, полученных в рамках нескольких подходов, необходимо проанализировать и выявить причину расхождений, а процесс анализа и его результаты должны быть подробно изложены в итоговом заключении.

Зачастую полученный в рамках доходного подхода результат расчета стоимости сложносоставного специализированного оборудования представлен в виде единого значения без распределения на отдельные единицы (узлы, агрегаты и т.д.), входящие в его состав. В таком случае рекомендуется осуществлять процедуру согласования результатов в укрупненном виде, а определение стоимости каждой отдельной единицы производить пропорционально вкладу единицы в общий итог затратного или сравнительного подхода.

Надеемся, что представленные рекомендации и практические примеры по принятию в залог и оценке специализированного оборудования будут полезны не только залоговым специалистам, но и оценщикам для представления в банки действительно качественных отчетов об оценке, учитывающих специфику оценки для целей залога.

Комментарий. Дмитрий Кузнецов, "РМС-оценка", главный эксперт, к. т. н., доцент; Петр Козин, председатель Санкт-Петербургского научно-методического совета по оценке, д. т. н., профессор

Самая существенная черта объектов оценки, о которых идет речь в статье, - это то, что такие объекты изготавливаются на заказ с учетом специфических требований заказчика. Эти требования могут диктоваться уникальной технологией, которой обладает заказчик оборудования, а могут отражать его специфические вкусы и предпочтения, что характерно, например, для индивидуальных жилых домов.

Как работать с такими уникальными объектами? Можно ли их принимать в качестве залогового обеспечения? Если да, то по какой стоимости?

Зафиксируем то, что нам известно о стоимости уникального оборудования.

Есть верхняя граница стоимости, которая сегодня практически никогда не достижима. Это полные затраты на замещение. Надо отдавать себе отчет в том, что продать объект по такой цене в настоящее время и в обозримом будущем нереально.

Есть нижняя граница - так называемая утилизационная стоимость. Это суммы, которые могут быть выручены при продаже оборудования на лом цветных и черных металлов.

Очевидно, что интервал стоимости при этом оказывается неприемлемо широким. Как его сузить? Есть как минимум три вида потерь стоимости при переходе от затрат на замещение к рыночной стоимости:

1. Все бывшие в употреблении товары стоят существенно дешевле точно таких же, но новых. Это явление ярко проявляется на рынке автомобилей с пробегом или бывшей в употреблении мебели. Напомним, что Д. Акерлоф, Д. Стиглиц и М. Спенсер получили Нобелевскую премию за изучение этого феномена еще в 2001 г. Скидка на асимметрию информации может достигать 20 - 30%.

2. Физический износ, связанный с тем, что оборудование работало какое-то время, а также затраты на его демонтаж и монтаж на новом месте эксплуатации могут достигать 20 - 30% и выше.

3. Покупая (заказывая) новое оборудование, заказчик всегда может учесть свои специфические требования, которым не соответствует или не полностью соответствует оборудование на вторичном рынке. Понятно, что эта величина определяется индивидуально. Предположим, что она тоже составляет 20 - 30%.

Тогда совокупный износ (устаревание) составит где-то 50 - 75%. То есть при продаже уникального оборудования очень трудно рассчитывать на возврат даже половины затрат, связанных с его изготовлением (приобретением на первичном рынке).

Отметим, что учет специфических требований конкретного покупателя (инвестора) традиционно связывают с понятием инвестиционной стоимости. Оно раскрыто в Федеральном [стандарте](consultantplus://offline/ref=B7E8C549FC6E53304CA276E010A1AEF968DF13DEFC7E628D72500F5A0D737A0ADC28BB7FA028BC27132843B6BFC06D6035D61513C00620B3uD71G) оценки N 13. Понятно, что у таких объектов оценки нет и не может быть массового покупателя, но несколько потенциальных покупателей могут найтись. Их мотивы нас и интересуют. Их выбор: купить б/у оборудование или заказать новое оборудование, полностью отвечающее их требованиям.

Итак, принимая уникальное оборудование в залог, банки должны понимать, что при его реализации они не смогут получить даже половины его балансовой стоимости. А реально смогут получить не более четверти. Даже если оборудование полностью исправно и прекрасно работает.

Производственный комплекс, включающий такое оборудование, тоже является уникальной системой, включающей объекты недвижимости, стандартное и уникальное оборудование, результаты интеллектуальной деятельности (патенты, ноу-хау, систему организации производства и сбыта, обученный персонал). Конечно, распродажа производственного комплекса по частям - это экономическая катастрофа, которая приводит к резкому снижению стоимости системы. Обесцениванию подвергаются не только оборудование, но и все остальные компоненты системы. Выдавая кредит, банки должны предусмотреть все возможные меры для того, чтобы избежать этой ситуации.

Для этого необходимо:

1) провести системный анализ бизнеса предприятия, на балансе которого это оборудование находится. Понять, что из себя представляют его основные компоненты и как они взаимодействуют между собой; каков уровень качества товаров или услуг, являющихся результатом производственного процесса; кому и в каких объемах будет поставляться продукция предприятия;

2) осуществить анализ рисков. Построить пессимистический сценарий развития событий в будущем. Оценить его последствия и то, насколько они приемлемы для банка. Разработать меры парирования рисков;

3) обязательно проводить мониторинг состояния предприятия и заблаговременно подготовиться к тому, чтобы перехватить управление с целью сохранения предприятия как целостной системы.

Приведем примеры из практики оценки.

**Пример 1.** Завод по изготовлению уникальных электронных плат в Московской области оказался банкротом, так как нарушились планы сбыта продукции. При оценке предприятия для потенциального инвестора производилась оценка активов по рыночной стоимости. При этом большую часть стоимости потеряли не только уникальное оборудование, но и недвижимость. Цех, предназначенный для размещения этого оборудования, оценивался как универсальный склад с потерей 80% стоимости. Конечно, новый собственник (инвестор) надеется реанимировать сам бизнес, а не использовать его под склад. Вывод: искусство управления (человеческий капитал) всегда является решающим фактором стоимости бизнеса.

**Пример 2.** Когда у физического лица возникла необходимость продать уникальный коттедж, построенный в соответствии с его пожеланиями, то выяснилось, что потенциальные покупатели предлагают цену, равную примерно половине затрат на строительство (включая землю). Это можно объяснить тем, что покупатель ценит качество как удовлетворение своих личных потребностей. В промышленности мы наблюдаем, что инвесторы стараются построить здания и заводские комплексы "под себя". "Чужие" оборудование и здания могут вызвать интерес, только если продаются с очень большой скидкой.

Общие выводы: в области оценки уникальных объектов необходимы комплексные системные решения. Разбивая систему на части, мы неизбежно многое теряем. По мере развития высоких технологий происходит не только унификация, но и массовое создание уникальных объектов. Задача банков в том, чтобы изучать эти объекты не с целью их продажи по частям, а с целью их сохранения и развития.

А. Михайлов

К. э. н.,

главный эксперт

ПАО "Газпром",

член комитета

по оценочной деятельности

Ассоциации банков Северо-Запада

П. Подсекаев

Начальник сектора

Центр региональной

залоговой экспертизы N 9,

ПАО Сбербанк

Д. Маринич

Оценщик

Департамент оценки

Консультационная группа

"Прайм Эдвайс",

MRICS

Подписано в печать

01.10.2018