

Раздел 2

Оценка стоимости машин оборудования и транспортных средств

Глава 4. Теоритические основы оценки стоимости машин оборудования и транспортных средств.

4.1. Виды стоимости.

4.2. Методические принципы, используемые в процессе стоимостной оценки технических устройств.

4.3. Подходы к оценке и процесс определения стоимости объектов оценки.

Глава 5. Методы оценки стоимости машин, оборудования и транспортных средств.

5.1. Методы расчета стоимости машин и оборудования, основанные на имущественном (затратном) подходе к оценке

5.2. Методы расчета стоимости машин и оборудования на основе сравнительного (рыночного) подхода к оценке

5.3. Методы расчета стоимости машин, оборудования на основе доходного подхода к оценке.

5.4. Методы оценки стоимости транспортных средств.

Глава 6. Структура и характеристика основных разделов отчета об оценке стоимости машин, оборудования и транспортных средств.

6.1. Технология формирования окончательного результата стоимостной оценки машин, оборудования и транспортных средств.

6.2. Практика оценки стоимости специализированного оборудования действующего предприятия.

6.3. Типовые документы по оформлению процесса оценки стоимости машин, оборудования и транспортных средств

После изучения раздела студенты должны:

ЗНАТЬ:

- ✓ принципы работы российского рынка машин и оборудования;
- ✓ основные стратегии поведения предприятий-изготовителей средств труда на рынке;
- ✓ инфраструктуру рынка средств труда и особенности поведения покупателя на рынке машин и оборудования;
- ✓ критерии выбора стратегии работы предприятия-изготовителя машин и оборудования на рынке;
- ✓ технико-экономическое содержание основных производственных фондов;
- ✓ бухгалтерские и управленческие аспекты учета основных производственных фондов;
- ✓ современные классификации основных производственных фондов, идентификацию и локализацию основных фондов;
- ✓ основные виды износа основных производственных фондов;
- ✓ принципы расчета износа объектов стоимостной оценки;
- ✓ бухгалтерские основы учета износа основных фондов.

УМЕТЬ:

- ✓ анализировать конъюнктуру рынка средств труда;
- ✓ выбрать целевой сегмент рынка для оценочной работы;
- ✓ правильно использовать стратегию работы предприятия на рынке при определении стоимости машин и оборудования;
- ✓ наладить учет основных производственных фондов в организации;
- ✓ распределить стоимость ОПФ по субсчетам;
- ✓ классифицировать основные фонды в зависимости от целей стоимостной оценки;
- ✓ идентифицировать и локализовать основные фонды в зависимости от задач, поставленных перед оценщиком;
- ✓ рассчитать износ основных фондов;
- ✓ определить срок полезного использования ОПФ.

ВЛАДЕТЬ:

- ✓ основными принципами сегментирования российского рынка машин и оборудования;
- ✓ текущей ситуацией и динамикой развития рынка;
- ✓ основными положениями бухгалтерского учета, касающимися основных производственных фондов;
- ✓ методами расчета физического и функционального износа;
- ✓ терминологией, используемой в данном разделе учебного пособия.

ГЛАВА 4. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ МАШИН, ОБОРУДОВАНИЯ И ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

4.1. Виды стоимости.

Как и любой товар на рынке, машины, оборудование и транспортные средства имеют себестоимость, стоимость и цену. Себестоимость – это сумма денежных средств, которые требуются для создания этих объектов. Она в какой-то степени влияет на стоимость, но не определяет ее. Структура себестоимости создания технического устройства представлена на Рис. 4.1.



Рис. 4.1 Структура себестоимости технического устройства
(Калькуляционные статьи затрат)

Стоимость объекта – это наиболее вероятная денежная сумма, которую можно получить при его продаже, но при соблюдении определенных условий. В зависимости от целей оценки объект может иметь несколько видов стоимости. Наиболее часто встречающиеся в оценочной практике виды стоимости представлены на Рис.4.2.



Рис. 4.2. Виды стоимости технических устройств

Представленные на Рис.4.2 виды стоимости достаточно широко используются при оценке машин и оборудования и поэтому следует раскрыть содержание этих экономических категорий более подробно.

Рыночная стоимость – это наиболее вероятная сумма денежных средств за объект, который предлагается к продаже на рынке и в течении определенного времени, при условии, что покупатель является типичным для данного рынка и сделка оплачивается деньгами или их эквивалентами. В рыночных условиях стоимость технических устройств – это отражение цены, за которую владелец ХОЧЕТ продать, а покупатель МОЖЕТ купить данный объект. Значит, если сегодня нет покупателя, то независимо от того, каковы были затраты на создание либо приобретение объекта, текущая его рыночная стоимость будет равной нулю.

Залоговая стоимость – это сумма денежных средств за объект, которая рассчитана по существующим методикам и отвечает условиям выдачи кредита под залог технического устройства. Как правило, рыночная и залоговая стоимости совпадают по величине, но не всегда

Стоимость затрат на создание объекта – это сумма денежных средств за объект, которая рассчитывается на основе сметы или калькуляции затрат на его

создание. Стоимость затрат на создание объекта и рыночная стоимость очень редко совпадают по величине.

Стоимость в пользовании объектом – это сумма денежных средств, в которую обходится эксплуатация чужого технического устройства конкретному пользователю либо группе пользователей. Примером может служить аренда машин, оборудования, транспортных средств и даже целого комплекса технических устройств. В настоящее время этот вид стоимости получает широкое распространение в отечественной практике.

Инвестиционная стоимость – это сумма денежных средств, в которую оценивает конкретный инвестор свое участие в реализации инвестиционного проекта. Так, если, например, рыночная стоимость имущественного комплекса определена в сумме 1млрд. руб., а при ее создании в финансировании приняли участие

1 инвестор – в объеме 300 млн. руб.

2 инвестор – в объеме 100млн. руб.

3 инвестор – в объеме 600млн. руб.

то инвестиционная стоимость объекта будет соответственно:

для инвестора 1 – 300 млн. руб.

для инвестора 2 – 100млн. руб.

для инвестора 3 – 600млн. руб.

хотя общая рыночная стоимость имущественного комплекса будет равной 1 млрд. руб.

Стоимость в целях налогообложения – это денежное выражение ценности технических устройств, которое рассчитывается периодически с использованием строго установленных процедур и методов. Примером могут служить периодические переоценки основных производственных фондов на предприятии.

Страховая стоимость технического устройства – это та же рыночная стоимость, но только без учета стоимости, например, земельного участка. Страховая стоимость объекта может быть выше рыночной или любого другого вида стоимости.

Ликвидационная стоимость – это сумма денежных средств, полученная при принудительной продаже технического средства. Обычно этот вид стоимости ниже рыночной стоимости объекта оценки.

Стоимость демонтируемого объекта – это денежное выражение оцениваемого объекта при демонтаже, например, оборудования, сооружения, другого технического устройства, если они либо их элементы переносятся в новый цех, участок и т. д.

Следует отметить, что все виды стоимости носят ярко выраженный субъективный характер. Если собственнику нужно демонтировать, ликвидировать объект либо получить кредит в банке под залог объекта или продать его, то стоимости эти могут отражать очень субъективные мнения оценщика по поводу реального уровня стоимостной ценности технического устройства. Из всех видов стоимости более или менее объективно отражает реальную стоимость объекта рыночная стоимость, поскольку на ее уровень влияют три объективных, на

наш взгляд, фактора – спрос и полезность технических устройств (почти постоянно) и их периодическая дефицитность.

Вообще следует отметить, что субъективный характер любой стоимости технических устройств обусловлен еще и тем, что на рынке действует много хозяйствующих субъектов. Это продавцы и покупатели (как на любом рынке), а кроме того на рынках машин, оборудования и транспортных средств действуют собственники, инвесторы, дилеры, брокеры, оценщики, юристы и т. д. Каждый из этих субъектов защищает и преследует свои интересы, а отношения между ними по каждому конкретному случаю купли–продажи складываются по-разному и часто очень субъективно. Все хозяйствующие субъекты для достижения своих целей используют своеобразие и многообразие средств труда; тот вид стоимости, который необходим им для достижения поставленной цели; учитывают все виды износа (физический, моральный и экономический) при стоимостной оценке объекта; действуют исходя из условий, в которых они оказываются в каждом конкретном случае, руководствуясь при этом «здравым смыслом» (у каждого он свой). Если внимательно проанализировать поведение и деятельность участников рынка средств труда, то станет очевидным тот факт, что оценщик может быть полезен ЛЮБОМУ УЧАСТНИКУ, а значит, иметь свою «нишу» на рынке.

Еще более субъективный характер имеет цена технических устройств. Цена объекта – это денежная сумма, которая была реально уплачена за объект в результате конкретной свершившейся сделки. В зависимости от ситуации на рынке складывается определенный вид цены на технические устройства. Рис.4.3. дает представление о разнообразии цен, с которыми приходится иметь дело оценщику в своей практической деятельности.

На цену машин и оборудования влияет много субъективных факторов. Среди них можно отметить следующие:

- ограничение во времени на совершение сделки у продавца или покупателя;
- повышенный интерес покупателя к объекту;
- неинформированность продавца или покупателя об условиях совершения сделок на рынке средств труда;
- условия продажи машин и оборудования;
- настроение продавца или покупателя на момент сделки купли-продажи и т. д.

Условно можно утверждать, что рыночная стоимость – это более или менее объективная экономическая категория; другие виды стоимости и особенно цена – почти всегда носят субъективный характер. Именно поэтому оценщик при определении стоимости объекта стремится максимально использовать весь общепринятый в оценочной деятельности методический инструментарий и выполнить свою работу с позиций цивилизованного специалиста.



Рис.4.3 виды цен на технические устройства

Потребность в оценке стоимости машин и оборудования возникает в процессе хозяйственной деятельности практически постоянно. Вот только некоторые ситуации из практики работы оценщиков.

1. Руководство фирмы решило ее продать. В этой ситуации нужно установить исходную цену бизнеса, а сделать это без определения стоимости основных средств предприятия нельзя.

2. Руководство фирмы решило ликвидировать ряд цехов, которые ухудшают экономическое положение фирмы. В этой ситуации нужно определить стоимость основных производственных фондов этих структурных подразделений с тем, чтобы их можно было продать, сдать в аренду или сдать в залог и т. д.

3. Руководство фирмы решило застраховать свое производство. В этой ситуации нужно определить стоимость имущества.

4. Руководство фирмы приняло решение получить кредит в банке и использовать полученные средства для развития производства. Без определения залоговой стоимости основных производственных фондов получить кредит невозможно.

5. При создании новой фирмы некоторые учредители внесли вклад в Уставный капитал в виде основных фондов. В этой ситуации необходимо оценить стоимость каждого объекта.

6. Руководство фирмы приняло решение продать часть своих активов (технологии, дочернюю компанию, права аренды и т. п.). В этой ситуации обязательно нужно определить рыночную стоимость имущества.

7. Хозяин фирмы подарил ее наследникам. В этом случае оценщик должен определить стоимость фирмы, а без определения стоимости ее основных фондов сделать это невозможно.

8. Руководство фирмы решило отделить дочернюю компанию. Например, продажа филиала или подразделения с целью пополнения денежных средств или упрощения управления фирмой. В этом случае нужна оценка основных производственных фондов с тем, чтобы установить цену продажи и обоснованные налоговые платежи, а также правильно учесть сделку в балансе фирмы.

9. Руководство фирмы решило изменить налогооблагаемую базу по налогу на имущество за счет продажи какой-то части основных средств.

Есть и другие причины, когда возникает потребность в оценке основных фондов: составление бизнес-планов развития производства либо предприятия в целом, определение путей финансирования проектов, покупка или аренда оборудования и т. д.

В зависимости от масштабов производства и потребностей заказчика объектами стоимостной оценки могут быть:

одна отдельно взятая единица оборудования. В оценочной практике такой вариант принято (как уже отмечалось выше) называть – оценка «россыпью». В этом случае, как правило, определяются рыночная, страховая стоимости, стоимость арендованного оборудования и т. д.;

множество независимых друг от друга единиц оборудования. Это, так называемая, оценка «поток», когда переоцениваются средства труда и возникает необходимость определять стоимость воспроизводства либо замещения объекта;

комплекс взаимосвязанных технологическим циклом агрегатов. В этом случае производится «системная» оценка объекта и определяются, как правило, рыночная, инвестиционная, ликвидационная и другие виды стоимости, в основе которых лежит доходный подход к оценке.

4.2. Методические принципы, используемые в процессе стоимостной оценки технических устройств.

Стоимость машин и оборудования определяется количеством, качеством и продолжительностью тех выгод, которые эти объекты будут производить в течение определенного периода времени. Оценщик, изучив рыночную информацию пересчитывает эти выгоды в единую денежную сумму, которую называют текущей стоимостью. Чтобы определить любой вид стоимости, нужно выполнить ряд операций, в основе которых лежит унифицированный набор оценочных принципов.

Профессиональные оценщики сгруппировали эти принципы в четыре блока.

1. Принципы, основанные на представлениях владельца имущества.
2. Принципы, связанные с рыночной средой.
3. Принципы, связанные с эксплуатацией имущества.
4. Принципы наилучшего и наиболее эффективного использования средств труда.

Рассмотрим эти группы (блоки) принципов более подробно.

Принципы, основанные на представлениях владельца имущества. В эту группу принципов входят:

принцип полезности, то есть величина стоимости объекта оценки зависит от степени желания потенциального собственника иметь этот объект. Так, например, если станок очень нужен владельцу авторемонтной мастерской, то владелец мастерской купит либо возьмет в аренду этот станок, а владелец станка дорого его оценит либо дорого сдаст в аренду;

принцип замещения, то есть величина стоимости объекта оценки зависит от наличия аналогичных объектов на рынке. Так, например, если владелец токарного станка запросил за него высокую цену, то потенциальный покупатель может отказаться от этого станка и купить аналогичный станок и даже с некоторыми ухудшениями технико-экономических параметров;

принцип ожидания, то есть величина стоимости объекта оценки зависит от величины будущих доходов от его эксплуатации. Если фермер считает, что он сможет получать хороший доход с принадлежащей ему земли только при наличии трактора, то он купит этот либо другой трактор даже за высокую цену или возьмет в аренду тоже по высокой ставке.

Принципы, связанные с рыночной средой. В эту группу принципов входят:

принцип зависимости, то есть величина стоимости объекта оценки во многом зависит от организационно-экономической среды, в которой он эксплуатируется. Например, расположение склада листового металла на большом расстоянии от заготовительного цеха, где находится гильотина, резко снижает стоимость ее и другого аналогичного оборудования, и наоборот, установка гильотины прямо на складе или приближение склада металлов к заготовительному цеху может значительно повысить стоимость этого оборудования.

Принцип зависимости позволяет выразить затраты времени, расстояния, других удобств либо неудобств в процессе эксплуатации объекта в денежном эквиваленте и учесть их в стоимостной оценке объекта;

принцип соответствия объекта оценки рыночным стандартам позволяет изменять величину его стоимости в зависимости от общепринятых в данном регионе либо предприятии норм эксплуатации подобного оборудования. Если, например, автомобиль создан с многочисленными дополнительными устройствами, которые не могут быть использованы в конкретных условиях, то рыночная стоимость этого автомобиля будет ниже затрат на его создание. Конечно, продать этот автомобиль можно, но цена его продажи не покроет затрат на создание и тем более не даст никакой прибыли. Можно приводить много примеров на эту тему, но главное заключается в том, что объект будет иметь какую-то стоимость при условии его некоторого сходства с окружающими объектами (по

характеру использования, размерам, габаритам, стилю и другим показателям);

принцип спроса и предложения позволяет учитывать интересы покупателей и возможности производителей при определении стоимости объектов оценки. Предложение на рынке машин, оборудования и транспортных средств – это количество объектов, которые доступны для покупателей по данной цене. Спрос основан на желании приобрести конкретный объект (конечно, имеется ввиду наличие у покупателей соответствующих финансовых ресурсов).

На рынке могут возникнуть разные ситуации (Рис.4.4).

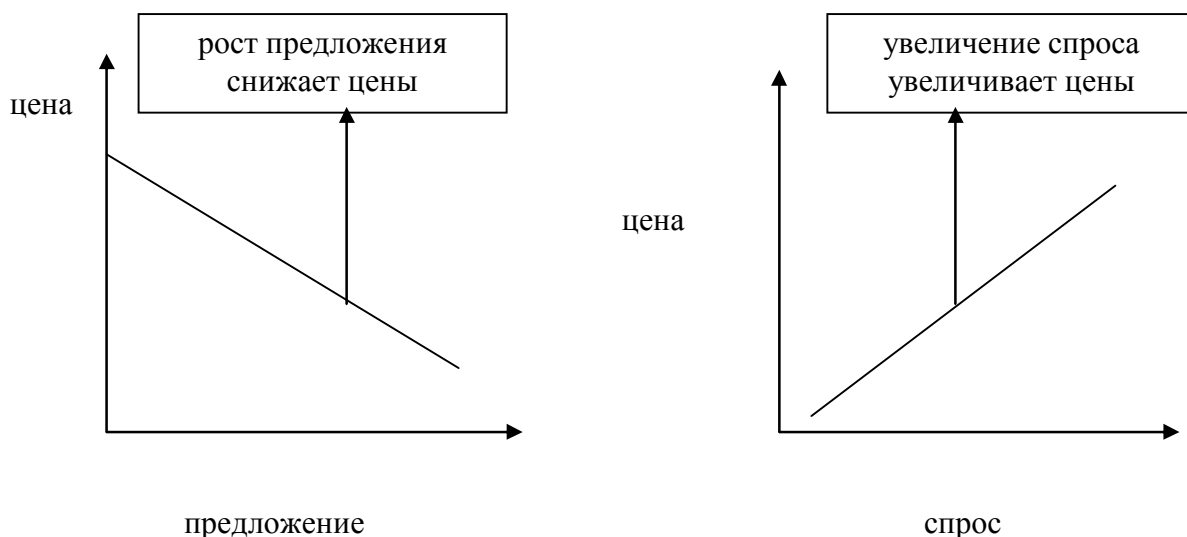


Рис. 4.4 Возможные ситуации на рынке

Спрос обычно сильнее, чем предложение реагирует на изменение рыночных цен, поскольку природу спроса определяют инфляционные процессы в стране, изменение процентных ставок, страх, эмоции и другие факторы. Если предложение и спрос сбалансированы, то рыночная цена приблизительно равна себестоимости создания объекта.

Когда рыночная цена оцениваемого объекта больше себестоимости, то на рынке появляется объектов больше, и так продолжается до тех пор, пока не наступит равновесие. Когда рыночная стоимость объекта оценки меньше себестоимости, то на рынке становится аналогичных объектов меньше, и так до тех пор, пока спрос не вызовет роста рыночных цен.

Таким образом, принцип «спроса и предложения» рекомендует оценщику при определении стоимости машин и оборудования учитывать действие закона «спроса и предложения», то есть если спрос увеличивается или предложение снижается, то повышается стоимость объекта и, наоборот, если спрос снижается или предложение увеличивается, то стоимость объекта снижается;

принцип конкуренции используется собственником любого имущества при

желании его продать и извлечь дополнительный доход. Механизм действия этого принципа заключается в следующем. Если конкретное средство труда приносит собственнику прибыль, то обладать этим или аналогичным объектом стремятся многие, а поэтому на рынке обостряется конкуренция и растет количество предложений, то есть у обладателей таких объектов растет прибыль, но и растет рыночная конкуренция при одновременном увеличении количества предложений на рынке. Используя этот принцип в разные периоды развития конкуренции, оценщик может регулировать рыночную стоимость оцениваемого объекта;

принцип изменения. Дело в том, что условия эксплуатации машин и оборудования постоянно изменяются: под влиянием физического, морального, внешнего износа эти объекты теряют стоимость, со временем может меняться характер их использования, в стране постоянно происходят колебания объема денежной массы (инфляция) и процентных ставок в банках, возникают новые социально-экономические условия эксплуатации технических устройств, изменяются пожелания и вкусы покупателей и собственников. Учитывая эти обстоятельства, оценщик должен проанализировать состояние каждого фактора, спрогнозировать тенденцию развития их в будущем, учесть влияние этого будущего состояния конкретного фактора на уровень стоимости машины и оборудования в настоящее время. Чтобы как-то облегчить свою задачу, оценщики заложили рыночный принцип «изменения» в свой профессиональный стандарт – производить оценку любого объекта на конкретную дату.

Принципы, связанные с эксплуатацией имущества. В эту группу принципов входят:

- принцип факторов производства;
- принцип вклада;
- принцип сбалансированности;
- принцип экономического разделения.

Рассмотрим принципы этой группы (блока) более подробно.

Принцип факторов производства. Известно, что станки и оборудование, транспортные средства и другие технические устройства являются важнейшими элементами предприятия. Величина дохода, который создается этой производственной системой, определяется уровнем менеджмента, качеством труда, капиталом и землей, а чистый доход – это результат действия всех четырех производственных факторов. Для оценки стоимости отдельных элементов предприятия нужно знать долю (вклад) конкретных их видов в формирование дохода всей системы. И только на этой основе следует рассчитывать стоимость отдельных машин и оборудования, транспортных средств, недвижимости и других важнейших производственных элементов.

Рассмотрим этот принцип применительно к техническим устройствам предприятия. В процессе эксплуатации этих объектов задействованы производственные факторы, приведенные в Табл. 4.1, и показаны денежные компенсации за их использование.

Факторы производства и их компенсация

Факторы	Компенсация
1	2
Труд	Заработная плата, жалование, комиссионное вознаграждение
Капитал (деньги или то, что покупается за деньги)	Проценты, дивиденды
Предпринимательская деятельность	Прибыль, вознаграждение управляющим
Земля	Рента

Источниками для оплаты труда являются фонд оплаты труда или другие финансовые результаты работы предприятия. Источником для оплаты заемного капитала является прибыль, полученная в результате его использования. Источником для оплаты управленческой деятельности является также прибыль или другие финансовые результаты работы предприятия. Компенсацией за использование земельного участка является земельная рента. В рыночных условиях собственник предприятия обязан прежде всего в денежной форме компенсировать трудовые усилия наемных рабочих и управленческого персонала, вернуть с процентами заемный капитал, выплатить ренту за используемый земельный участок, а затем (если что-то осталось) присвоить себе как финансовый результат от функционирования производственной системы, то есть этот остаток является ни чем иным, как чистым доходом предприятия

Принцип вклада. Этот оценочный принцип характеризует дополнительный денежный вклад собственника в стоимость объекта. При определении стоимости модернизированного объекта оценщик должен учитывать синергический эффект от наличия дополнительного устройства. Так, например, если для металлообрабатывающего станка дополнительно были изготовлены магазин для заготовок и приемное устройство для готовых изделий, то при определении стоимости этого комплексного агрегата оценщик не суммирует стоимость станка и затраты на изготовление его дополнительных элементов, а учитывает все удобства работы на обновленном агрегате в совокупности и уже только на этой основе рассчитывает его общую стоимость.

Принцип сбалансированности. Он рекомендует оценщику учитывать, например, при определении стоимости станочной линии, согласованность ее элементов между собой по пропускной способности и другим техническим характеристикам.

Принцип экономического разделения объекта. Дело в том, что объектом оценки могут владеть несколько собственников (например, транспортом, уникальным оборудованием и т. д.). Эти имущественные права, признанные законом, можно разделять и соединять так, чтобы при реализации объекта оценки его общая стоимость увеличилась. Разделение имущественных интересов может происходить по разному:

разделение **прав на объект** (например, заводская котельная может принадлежать одному собственнику, а теплотрасса по договору – другому);

разделение **времени владения** (аренда объекта на конкретный срок, пожизненное владение, будущие имущественные права);

разделение **прав пользования** объектом (ограниченное право на пользование чужим объектом, лицензия);

разделение объекта оценки **по видам имущественных прав** (совместная аренда, партнерство, трасты, корпорация и т. д.).

Таким образом, принцип «экономического разделения» следует использовать тогда, когда права на машину, оборудование или транспортное средство можно разделить на два или более имущественных интереса, реализуя которые в разное время и разными частями, собственники имеют возможность увеличить общую стоимость оцениваемого объекта.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования технических устройств. Этот принцип является связующим для всех трех блоков принципов, которые были рассмотрены ранее. Он рекомендует оценщику ориентироваться при оценке стоимости объекта на тот вариант его использования, когда он приносит наибольший доход. Если, например, производится оценка машины, станка либо транспортного средства, то оценщик выявляет из всех вариантов использования этих объектов наилучший и наиболее эффективный вариант, который обеспечивал наивысшую стоимость объекта. Другими словами, оцениваемый объект всегда должен сравниваться с первоначальным его состоянием, или оценщик должен предложить собственнику убрать (добавить) дополнительные механизмы с тем, чтобы общая стоимость объекта оценки была выше. Применительно к недвижимости этот оценочный принцип эксперт может использовать следующим образом. Если участок свободен от строений, то оценщик определяет, какой объект необходимо построить или пристроить, чтобы использование земельного участка было наиболее эффективным. Если на участке уже есть строение, то оценщик определяет возможность увеличения стоимости участка на величину стоимости данного строения или уменьшения стоимости участка на величину затрат по сносу данного строения. Таким образом, принцип «наилучшего и наиболее эффективного использования» является концептуальной моделью для анализа различных факторов, которые влияют на стоимость оцениваемого объекта. Эта модель является как бы связующим звеном между всеми оценочными принципами.

Рассмотренные выше принципы являются универсальным инструментом и применяются при определении стоимости любых видов средств труда. Они позволяют системно подойти к проблеме определения стоимости и выполнить главную задачу – более точно определить стоимость конкретного объекта оценки. Однако на достоверность результатов оценки оказывают влияние не только оценочные принципы, которыми руководствуется оценщик, но и правильно выбранные им подходы и технология оценки.

4.3. Подходы к оценке и процесс определения стоимости объектов оценки.

В международной оценочной практике получили широкое распространение три подхода к оценке стоимости объектов собственности – имущественный (затратный), сравнительный (рыночный) и доходный.

Имущественный подход к оценке стоимости основных производственных фондов опирается в теоретическом плане на трудовую теорию стоимости, в практической работе – на принцип замещения. Это значит, что, во-первых, создатели машин, оборудования и транспортных средств при определении стоимости создаваемых объектов исходят из своих трудовых ресурсов, величина которых измеряется общественно-необходимыми затратами труда; во-вторых, они справедливо полагают, что инвестор (покупатель) не заплатит на рынке за созданный объект больше, чем стоит аналогичный товар одинаковой полезности и со сопоставимыми технико-экономическими параметрами. При имущественном (затратном) подходе рыночная стоимость оцениваемого объекта определяется затратами на его создание и реализацию. Конечно, рыночная стоимость и стоимость, рассчитанная путем определения затрат, практически не совпадают по своей величине. Однако, если нужно оценить стоимость машин, оборудования или транспортных средств специального назначения или каких-то уникальных объектов, то имущественный (затратный) подход к оценке полностью себя оправдывает.

Сравнительный (рыночный) подход к оценке стоимости машин, оборудования, транспортных средств базируется на легко доступной рыночной информации, позволяет обеспечить простое и логически обоснованное суждение о стоимости этих объектов. При рыночном подходе к оценке эксперт прежде всего тщательно подбирает несколько аналогичных товаров, фиксирует их технико-экономические параметры и сравнивает с характеристиками оцениваемого объекта, затем вносит соответствующие поправки, выраженные в денежном эквиваленте либо коэффициентами, в рыночную стоимость объекта-аналога.

Доходный подход к оценке стоимости машин, оборудования, транспортных средств применяется к объектам, которые приносят доход (прибыль). Эксперт, сравнивая доход и стоимость расходов, определяет доходность бизнеса. Прогнозируя величину будущего дохода, который может быть получен в процессе эксплуатации объекта оценки, эксперт с помощью специального математического инструментария определяет стоимость оцениваемого объекта.

Такова принципиальная характеристика существующих в оценочной практике подходов при определении стоимости машин, оборудования или транспортных средств. Однако на достоверность оценки оказывает влияние не только правильно выбранный подход, но и тщательное соблюдение всех этапов технологии (процедуры) оценки.

Технология оценки стоимости машин и оборудования базируется на принципах, которые были рассмотрены выше, и предусматривает определенную последовательность в действиях оценщика. Весь технологический процесс оценки можно разделить на шесть этапов (Рис.4.5).

Рассмотрим содержание каждого этапа технологического процесса оценки стоимости машин и оборудования более подробно.

Этап 1. Определение проблемы. Заказчик оценки (как правило, собственник) ставит перед оценщиком конкретную задачу – определить стоимость объекта, которая необходима ему для принятия решения. Интересы заказчика могут быть самыми разными: приобрести или продать объект, получить под залог имущества кредит, сдать оборудование в аренду или застраховать его и т. д. В каждом случае оценщику необходимо определить соответствующий интересам заказчика вид стоимости (рыночную либо страховую стоимость, инвестиционную стоимость либо стоимость аренды и т. д.). Другими словами, интересы заказчика диктуют необходимость определить конкретный вид стоимости и область ее использования (получение кредита, страхование и т. д.). Чтобы понять заказчика, оценщик может воспользоваться принципами полезности, замещения и ожидания, то есть той группой принципов, которые основаны на представлениях заказчика (пользователя, собственника) о предмете оценки. Кроме того оценщик должен визуально обследовать объект и определить связанные с ним юридические права собственника. Это необходимо потому, что заказчик оценки может иметь лишь право на аренду объекта или ограниченные права на пользование им; иметь только долю в совместной аренде или партнерстве; собственность клиента может быть обременена трастовым документом (закладной, залогом); могут быть ограничения юридического характера и т. д. Таким образом, уже на первом этапе должны быть четко установлены интересы заказчика и поставлена конкретная задача перед оценщиком (они, как правило, разные).

Этап 2. План оценки. После того, как проблема осознана и определена, оценщик ищет пути ее решения. С этой целью разрабатывается план оценки, который включает в себя последовательное выполнение следующих процедур.

1. Изучение факторов, которые влияют на стоимость объекта на национальном и на региональном уровнях, на рыночном и на сегментном уровнях, на уровнях конкретного предприятия и непосредственно объекта оценки.

2. Разработку мероприятий, позволяющих:

своевременно собрать нужную информацию об объекте оценки и рыночную – об объектах-аналогах;

сэкономить время на обработку полученных сведений;

выявить сегмент рынка, в котором будет функционировать объект оценки;

определить конкурентов-производителей и потенциальных покупателей объекта оценки на рынке;

проанализировать возможные рыночные условия финансирования сделок с объектом оценки;

определить величину и конкурентные параметры сопоставимых объектов

определить личностные характеристики возможных пользователей оцениваемых машин и оборудования, транспортных средств.

Этап 1. Целевая установка заключается в том, чтобы:

- определить проблемы собственника;
- конкретизировать задачи оценщика;
- идентифицировать объект собственности и юридические права на него;
- конкретизировать дату оценки.

Этап 2. План оценки.

Заключается в том, чтобы:

- определить объем и требования к информации;
- выбрать подходящий методический инструментарий;
- оценить затраты времени и трудозатраты на весь комплекс оценочных работ;
- представить предложения об условиях выполнения задания и о гонораре.

Этап 3. Сбор и подтверждение информации.

Заключается в том, чтобы:

- собрать и проанализировать «внутреннюю» информацию, которая касается предмета оценки (материалы инвентаризации, визуальный осмотр, анкеты);
- собрать и проанализировать «внешнюю» информацию, которая касается объекта оценки (сборники, каталоги, прайс-листы фирм-изготовителей) и дилеров.

Этап 4. Расчет искомой стоимости объекта.

Заключается в том, чтобы:

- применить намеченные методы оценки стоимости объектов, используемых при подходах:
- имущественном (затратном);
 - сравнительном (рыночном);
 - доходном.

Этап 5. Согласование.

Заключается в том, чтобы:

- увязать собранные факты с выбранными принципами и методами оценки;
- на основе собранных данных рассчитать вероятностные результаты оценки;
- на основе логических рассуждений и суждений по поводу результатов оценки дать окончательное заключение о стоимости объекта.

Этап 6. Отчет об итоговой стоимости объекта.

Заключается в том, чтобы:

- представить заказчику письмо с выражением мнения оценщика о стоимости объекта (в кратком виде или с изложением всех расчетов и фактов)

Рис. 4.5. Этапы технологии оценки и их содержание

3. Определение возможностей применения одновременно доходного, имущественного (затратного) и сравнительного (рыночного) подходов к оценке стоимости объекта. И если это возможно, то оценщик для одного и того же

объекта использует одновременно все три подхода, а затем сравнивает полученные результаты и делает соответствующие выводы (с учетом «здравого смысла»).

4. После конкретизации подходов к определению стоимости объекта оценщик в общих чертах составляет график работ по оценке и бюджет для его реализации. Оцениваются ожидаемые затраты денежных средств и времени на сбор и подтверждение информации. Эти затраты будут зависеть от объема и сложности получения необходимой для проведения оценки информации, важности решаемой проблемы, от опыта (квалификации) оценщика, гонораров экспертов, командировочных затрат, аренды программных комплексов и т. д.

5. Последней задачей 2-го этапа являются подготовка и представление заказчику письменного запроса о гонораре. Размер гонорара оценщика, как правило, зависит от трудности решаемой проблемы, суммы ожидаемых расходов, справедливого распределения накладных расходов, юридической рискованности работы, набора предоставляемых услуг. Гонорар может быть в виде единовременной выплаты, процента от итоговой суммы оценки и других вариантов. Предложение об условиях выполнения задания служит для уточнения ответственности оценщика и заказчика, для подтверждения правильности понимания оценщиком той проблемы, которая стоит перед заказчиком, а получение от него формального согласия на выполнение задания и на размер гонорара поможет в дальнейшем избежать недоразумений.

Этап 3. Сбор и подтверждение информации. Надежность выводов оценщика зависит от данных, которые он использовал в работе. Если они неточны, то будет трудно подготовить обоснованное заключение. Поэтому оценщик должен собрать такую информацию, которая подтверждает его выводы в отчете или анализе.

В мировой практике по оценке основных фондов сложилась определенная система в отборе необходимой информации. Суть ее заключается в том, что собранные данные:

не должны перегружать отчет оценщиков, так как излишняя информация редко повышает доверие к отчету;

должны быть конкретными, непосредственно касаться оцениваемого объекта и достаточно свежими;

должны быть подтверждены оценщиком либо экспертом в процессе личного осмотра объекта оценки;

должны быть сопоставимы с данными о сходных объектах, которые есть на рынке;

должны предусматривать возможность уточнения, если в процессе сбора информации допущены искажения или неточности;

должны соотноситься с опытом и знаниями оценщика, то есть по мере приобретения опыта оценщику для полноты оценки может потребоваться меньший объем информации об объекте, чем начинающему свою карьеру оценщику.

Квалифицированный отбор необходимой информации позволяет оценщику применить соответствующий данному случаю подход к оценке (доходный, рыночный или затратный), то есть информация должна быть такой, которая необ-

ходима для применения именно этих подходов.

Этап 4. Применение подходов к оценке, соответствующих данному случаю. Собранные данные должны быть проанализированы с точки зрения сравнительного (рыночного), имущественного (затратного) и доходного подходов. Рыночный подход к оценке машин, оборудования, транспортных средств основан на принципах вклада, замещения и всего рыночного блока принципов (зависимости, соответствия, спроса и предложения, конкуренции, изменения). Имущественный (затратный) подход к оценке этих объектов основан на принципе замещения, но подкрепляется принципами наилучшего и наиболее эффективного использования, вклада, сбалансированности, то есть всей группой принципов, которые связаны с эксплуатацией технических устройств. Доходный подход основан на принципах ожидания и на блоке рыночных принципов (зависимости, соответствия, спроса и предложения, конкуренции, изменения). Все эти подходы к оценке базируются на информации, которая собрана на одном и том же рынке, но каждый подход имеет дело с различной стороной этого рынка. В безупречно работающем рынке все три подхода должны привести к одной и той же величине стоимости оцениваемого объекта. Однако рынки машин, оборудования, транспортных средств несовершенны. Есть много причин, которые делают эти рынки несовершенными: это несбалансированность спроса и предложения, плохая внешняя и внутренняя информация, другие причины. Однако порядок цифр по мере совершенствования рынка основных фондов должен приближаться к единой величине стоимости объекта, независимо от подхода и методов, которыми воспользовался оценщик.

Этап 5. Согласование или «экзамен совести». Этот этап делится на две стадии.

На первой стадии оценщик:

– проверяет возможность использования общепринятых оценочных принципов к оценке стоимости конкретных объектов машин и оборудования при сравнительном (рыночном), имущественном (затратном) и доходном подходах;

– анализирует с позиции «здравого смысла» различные суммы стоимости объекта оценки, полученные в результате применения рыночного, затратного и доходного подходов;

– проверяет реальность собранной первичной информации об объекте оценки.

На второй стадии оценщик с помощью стоимостного анализа определяет вероятностные величины стоимости объекта, фиксирует предельные значения этой стоимости и представляет заказчику **единственную** величину того вида стоимости, который был зафиксирован еще на первом этапе технологического процесса оценки. Следует особо подчеркнуть, что согласование – это не механическое усреднение результатов, полученных при помощи рыночного, затратного и доходного подходов, а процесс логических рассуждений, выводов и решений оценщика.

Этап 6. Отчет о результатах оценки стоимости машин и оборудования. В качестве последнего шага оценщик составляет отчет о своих выводах и заключениях, который он передает заказчику. В зависимости от договоренностей этот

отчет может быть в виде простого письма либо составлен по стандартной форме. По требованию заказчика отчет может быть представлен в виде подробного письменного доклада.

Таким образом, системный подход к оценке стоимости различных видов машин и оборудования включает в себя три основных подхода (сравнительный, имущественный и доходный), в каждом из которых используется унифицированный набор оценочных принципов, сгруппированных в четыре блока; а также признанную профессиональными оценщиками технологию (процесс) оценки, состоящую из шести этапов подготовки заключительного документа.