

Review



«Проблема недоверия к оценочному сообществу по-прежнему актуальна»

О том, как российские оценщики переживают пандемию, с какими проблемами сталкиваются и как их преодолевают, растет ли доверие потребителей к оценочному сообществу и что ждет отрасль в ближайшие годы, «Ъ» рассказал **Федор Спиридонов**, управляющий партнер группы компаний SRG — одного из лидеров рейтинга крупнейших оценочных групп по итогам 2019 года.

— от первого лица —

— Как пандемия и последующий кризис повлияли на российский рынок оценки? С какими проблемами в связи с этим столкнулись оценщики в целом и ваша компания в частности?

— Во время пандемии коронавируса деятельность всех наших заказчиков замедлилась или на время приостановилась. Многие крупные клиенты столкнулись со сложностями перехода на удаленку, их активность снизилась, еще больше просел средний и малый бизнес. Все это повлияло на объем оказываемых услуг. У себя мы отметили снижение показателей, аналогичная ситуация наблюдалась и на рынке оценки в целом.

SRG — диверсифицированная компания, которая работает в разных направлениях оценочной деятельности. Поэтому падение не было для нас критичным, чего нельзя сказать об организациях, сконцентрированных на каком-то одном сегменте.

Небольшим компаниям было легче адаптироваться благодаря мобильности. В целом все зависело от портфеля заказов, диверсификации по сегментам и того, насколько эти сегменты пострадали. Более четкая картина будет видна по результатам рейтингов следующего года, сейчас делать выводы преждевременно.

В целом мы оказались готовы к самоизоляции, хотя поначалу к этому не может быть готов никто. Благодаря высокой степени автоматизации мы оперативно перевели сотрудников — более 400 человек — в режим дистанционной работы.

К сожалению, в нашей работе не все процессы можно осуществлять удаленно. Например, сложно провести инспекцию объекта оценки без выезда специалистов. Тем не менее нам удавалось находить решения в зависимости от конкретной ситуации. Так, некоторые клиенты не требовали проводить инспекцию в период ограничений, некоторые (когда речь шла о кредитовании) разрешили использовать фото- и видеоматериалы, в ряде случаев была возможность отложить проверку до «лучших времен» и т. д.

У нас сильная, профессиональная команда, благодаря общей поддержке и пониманию цели нам удалось справиться с трудностями и наладить бесперебойное взаимодействие как внутри коллектива, так и с клиентами. Многие функции до сих пор выполняются в онлайн-формате. В основном это касается операционной работы, которой много в розничном сегменте — оценке для ипотечного кредитования. В работе с корпоративными клиентами таких функций меньше, однако много встреч и переговоров по-прежнему проводится онлайн, что позволяет повысить эффективность, ведь сотрудники не тратят время на дорогу.

— Как текущие события повлияли на процессы автоматизации и цифровизации отрасли? Какие новые технологические решения ваша компания внедрила в последние несколько месяцев?

— SRG является динамично развивающимся игроком на рынке разработки и внедрения автоматизированных решений для финансовых институтов. Этим занимается отдельное направление компании, имеющее статус резидента «Сколково». В частности, SRG одной из первых начала работу по переводу в онлайн-формат процессов, связанных с ипотечным кредитованием. Большой блок в этом направлении занимает оценка недвижимости, где мы являемся ведущим провайдером услуг в нашей стране.

Во время пандемии развитие наших ИТ-продуктов не останавливалось, продолжается оно и сейчас. Так, мы ведем активную работу над проектом по скорингу коммерческой недвижимости: совершенствуем наши модели, делаем их более точными. На данном этапе проводится тестирование наших баз данных в нескольких крупных банках.

Безусловно, коронавирус стал катализатором многих технологических решений, которые только зрели. При этом довольно сложно сконцентрировать внимание на их создании в кризисный период, когда перестраиваются бизнес-процессы и появляется много технической работы.



— Изменилась ли как-то деятельность компании из-за пандемии? Как вы сейчас взаимодействуете с клиентами?

— Безусловно, работа компании изменилась. Любой кризис провоцирует повышенное внимание к эффективности сотрудников, операционной рентабельности. Наша компания не является исключением: для нас важна продуктивность каждого сотрудника, при этом многие из них работают удаленно. За период самоизоляции мы научились измерять их эффективность, опираясь на результат. Мы и до пандемии работали с сотрудниками в режиме хоум-офис, сейчас же планируем расширить дистанционный штат.

Одним из уроков карантина в нашей области стала возможность проведения встреч с клиентами онлайн. Пул наших партнеров составляют преимущественно крупные компании из различных сфер: банковской, строительной, сферы недвижимости и других. Раньше залогом успешного сотрудничества с ними всегда была личная встреча. После периода самоизоляции подход несколько изменился: удаленный формат общения успел стать привычным. Оказалось, что проведение онлайн-встреч и мероприятий тоже может быть вполне эффективным.

Онлайн-встречи подходят в основном для решения оперативных текущих вопросов, требующих присутствия большого числа людей. При этом живое общение сложно чем-то заменить. Выработать совместное решение проще при личной встрече. Это касается и мероприятий. В период ограничений мы продолжали делиться профессиональ-

ной экспертизой с клиентами. Для выработки верных решений в непростых условиях мы предлагали бизнесу профессиональные консультации и онлайн-мероприятия. Безусловно, это принесло пользу, но в дистанционном формате существенно меньше общения внутри профессионального сообщества, нет такого обмена опытом, идеями.

— Можете ли вы подвести основные итоги деятельности вашей компании по итогам прошлого года? Как вы оцениваете свое развитие и какие перспективы видите?

— В 2019-м наши показатели выросли по сравнению с предыдущим годом. Мы сохранили лидерство на рынке, что подтверждают рейтинги ведущих аналитических агентств.

Мы укрепили свои позиции по всем направлениям оценочных услуг. После снятия ограничений спрос на них по-прежнему устойчив. При этом более востребованными стали услуги, связанные с проблемными активами.

В 2019 году увеличилось число запросов по комплексному сопровождению сделок, в частности проведению due diligence. Спрос на эти виды услуг сохраняется и в этом году. Увеличивается объем проектов по сопровождению строительных объектов.

ИТ-решения были и остаются мейнстримом в банковской сфере. Наши автоматизированные продукты отвечают потребностям клиентов, за счет чего находят устойчивый спрос.

В рамках направления охраны труда востребованной является система управления рисками в области производственной безопасности. Также в 2019 году мы провели большую работу по созданию метода предупреждения производственных рисков путем определения психологических и поведенческих особенностей сотрудников. Разработки в этом направлении продолжают и сейчас.

В целом мы довольны результатом, но не останавливаемся на достигнутом, развиваем дополнительные направления, коррелирующие с независимой экспертизой: юридическая практика, кадастровые услуги, строительная экспертиза, комплексная проверка (DD) и другие.

— Какие трудности, на ваш взгляд, испытывает сегодня сфера оценки и как их можно преодолеть? Растет ли доверие потребителей к оценочному сообществу?

— Проблема недоверия к оценочному сообществу со стороны заказчиков, в первую очередь банков, по-прежнему актуальна. Причина его кроется в работе недобросовестных оценщиков, которая бросает тень на рынок

в целом. Для банков это риски, которые побуждают их развивать внутренние подразделения. Однако существуют уникальные продукты и технологии, которые могут составить конкуренцию штатным оценщикам, именно поэтому мы активно развиваем автоматизированные решения, подстраиваясь под вызовы рынка.

Одним из важнейших ресурсов в оценочной деятельности является репутация. Наша компания хорошо зарекомендовала себя на рынке и пользуется доверием потребителей благодаря опыту (более 20 лет), принципиальной профессиональной позиции и высокой экспертизе. Подтверждением являются наличие аккредитаций крупнейших российских компаний, долгосрочное сотрудничество с большинством из них и лидирующие позиции в авторитетных рейтингах.

Ситуация такова, что в рамках законодательства любые госкомпании в первую очередь ориентируются на цену услуги и только потом — на деловую репутацию и качество. Это, на мой взгляд, является проблемой для оценочного сообщества. Ведь, как правило, сомнительная экономия на стоимости услуг оборачивается срывом сделок, недобросовестным отношением и другими сложностями.

Здесь многое зависит от законодательства в сфере закупок — необходимо расширять возможности компаний в части деловой репутации и качества.

— Каким вы видите будущее отрасли? Что ждет сферу оценки в ближайшие год-два?

— В целом сохранится деление рынка оценочных услуг на сегменты: оборудование, автотранспорт, жилая и коммерческая недвижимость и др. А консультанты будут и дальше развивать компетенции в каждом из них. Уже сейчас заказчики хотят видеть специалистов, имеющих опыт и квалификацию именно в области деятельности их компании. Особенно если дело касается уникальных масштабных проектов.

Еще один тренд — автоматизация. В первую очередь речь идет о структурировании аналитики, позволяющем получить более полную информацию для точной и оперативной оценки. Это в большей степени характерно для работы с типовыми объектами.

Во многом будущее оценки зависит от государственной поддержки в части законодательства. В рамках конкурсов важно дать заказчикам возможность выбирать не только по стоимости, но и по другим критериям: по опыту, квалификации и количеству специалистов, доверию потребителей и др. Только так можно повысить лояльность к отрасли.

Записала Кира Васильева

рейтинг оценщиков

Оценка возросла

— тенденции —

Результаты ежегодного, 16-го по счету рейтинга оценочных компаний, составленного рейтинговым агентством RAEX («РАЭК-Аналитика») по итогам 2019 года, свидетельствуют о выходе рынка оценки из стагнации. Карантин, ухудшивший показатели многих отраслей, для сектора оценки может стать драйвером: при переделе рынка, вызванном кризисом, спрос на услуги оценщиков, как правило, повышается.

Согласно очередному списку крупнейших компаний в области оценочной деятельности, темп роста суммарных доходов его участников составил в 2019 году 14% (при инфляции 3%), а объем — почти 8,1 млрд руб. Годом ранее рост был гораздо скромнее — на уровне 6%, что на фоне инфляции в 5,3% выглядело стагнацией.

Из 100 организаций, представленных в рейтинге, почти две трети (69 компаний) завершили прошедший год ростом выручки. Причем из топ-20 вершущих рейтинг доходы от оценки снизились всего у семи компаний. Нынешний рейтинг отличается не только положительной динамикой роста доходов его участников, но и более представительным составом: в числе новичков — компании КПМГ и «БДО Юникон». Учитывая, что второй год подряд в списке присутствует «Эрнст энд Янг оценка и консультационные услуги», можно сказать, что нынешний рейтинг охватил практически всех грандов отрасли.

Активы ценные и проблемные

Основные факторы спроса на рынке оценки в 2019 году оставались неизменными. «Это и меняющиеся требования законодательства, и потребность в оптимизации налогообложения, и определение стоимостного эквивалента сделок купли-продажи и аренды имущества, а также разрешение спорных ситуаций, в том числе в судебном порядке», — разъясняет Кирилл Кулаков, первый заместитель генерального директора компании «Центр независимой экспертизы собственности» (ЦНЭС).

По словам Федора Спиридонова, управляющего партнера группы компаний SRG, в числе ключевых факторов, обусловивших рост рынка в прошлом году, — разви-

ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ УЧАСТНИКОВ РЕЙТИНГА ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ОЦЕНКИ ЗА 2019 ГОД (ТЕМП РОСТА, %)

ИСТОЧНИК: RAEX ПО СОПОСТАВИМЫМ ДАННЫМ ОЦЕНОЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ — УЧАСТНИК РЕЙТИНГА.

Переоценка основных фондов (в том числе для целей МСФО)	2
Инвестиционные проекты	5
Бизнес и ценные бумаги	8
Недвижимое имущество	15
Транспорт и оборудование	16
Нематериальные активы и интеллектуальная собственность	32

тие рынка финансирования и усиление позиций государственных компаний: «Эти факторы обозначили спрос на различные сегменты оценочных услуг, и один из них — кредитование. В этом направлении мы сотрудничаем с различными банками, и наиболее востребованной услугой здесь является оценка залогов, в частности бизнеса и различных видов имущества».

Кирилл Кулаков добавляет: «Наиболее востребованной была работа по заказам различных государственных органов, крупнейших государственных корпораций и естественных монополий, в основном по оценке пакетов акций и имущественных комплексов для целей приватизации, купли-продажи и аренды, а также управлению непрофильными активами».

Что касается структуры спроса, то о ней лучше всего говорят агрегированные показатели выручки компаний — участник рейтинга в разрезе целей оценки: на оценку залогов в рамках кредитования в 2019 году пришлось примерно 27% от их суммарных доходов. Другим емким сегментом для участников рейтинга стала оценка в рамках покупки-продажи активов и сделок по слияниям и поглощениям (26% от их суммарных доходов). «По нашему опыту большинство обращений клиентов и в 2019-м, и сейчас связано с подготовкой отчетов об оценке для целей сделок при слияниях и поглощениях», — говорит Елена Шувалова, директор департамента корпоративных финансов Althaus.

«За 12 месяцев 2019 года произошло 422 сделки M&A на сумму \$55,71 млрд, что на

31,8% больше, чем в 2018-м. Лидером по объему сделок M&A стал ТЭК, также в этом списке и предприятия финансовой отрасли, IT-компании, сфера недвижимости», — приводит пример Даниил Слущкий, генеральный директор компании «Оценка бизнеса и консалтинг» (ОБИКС).

Что почем

Традиционно и уже на протяжении многих лет крупнейшими из всех направлений оценочной деятельности остаются два сектора — оценка недвижимого имущества и оценка бизнеса (предприятий) и ценных бумаг. Выручка участников рейтинга по итогам 2019 года здесь составила 2,46 млрд руб. и 1,9 млрд руб. соответственно (42% и 33% от общей выручки по рейтингу).

Темпы роста доходов от оценки бизнеса в прошлом году составили 8% (здесь и далее темпы роста рассчитаны по сопоставимым данным участников нынешнего рейтинга), а от оценки недвижимости почти вдвое больше — 15%. Основная часть хозяйственных операций, а также тех или иных сделок протекает с использованием активов этих направлений, поэтому спрос на их оценку стабилен.

Востребованы эти направления услуг и при банкротстве. «Согласно официальной статистике Федресурса, количество банкротств с 2011-го по 2019-й возросло на 86%. В 2019 году суды признали банкротами 12 401 российскую компанию, а всего в процедурах банкротства в 2019-м находилось 36 596 юридических лиц. При реа-

лизации имущества должника конкурсные управляющие устанавливают стартовую продажную цену на основании отчета об оценке, подготовленного независимым оценщиком. По закону это не является обязательным, ведь конкурсный управляющий может и сам оценить имущество, но большинство предпочитает снизить риски, обратившись в надежную оценочную компанию, чтобы кредиторы не оспаривали его действия», — говорит Ирина Комар, управляющий партнер компании «Профессиональная группа оценки», член правления RICS Russia & CIS, вице-президент СПО СФСО и член совета по оценочной деятельности Минэкономразвития России.

Дополнительный вклад в оценку недвижимости в прошлом году внесло и стремление хозяйствующих субъектов к экономии и эффективности путем оспаривания кадастровой стоимости недвижимого имущества. «С 1 января 2019 года в качестве налогооблагаемой базы налога на имущество во многих субъектах РФ и Москве была утверждена новая кадастровая стоимость, и поскользнулся при пересмотре кадастровой стоимости в размере рыночной налог пересчитывается с того года, в котором подано заявление на оспаривание, все собственники крупных объектов не преминули обратиться за этой услугой», — уточняет Ирина Комар.

Актуальность этих услуг в большинстве регионов России ввиду того, что последняя по времени государственная кадастровая оценка (ГКО) была проведена в течение 2018–2019 годов, в 65 субъектах РФ отмечает и Кирилл Кулаков: «Ее результаты зачастую оказались завышены относительно рыночной стоимости. Поэтому целесообразность оспаривания кадастровой стоимости сохраняется и сейчас, поскольку его результат распространяется на весь налоговый цикл, то есть с его начала (независимо от года начала оспаривания) и вплоть до утверждения результатов новой ГКО. Так, например, в Москве отменили уже начатую ГКО-2020 и продолжили минимум на один год действия результатов ГКО-2018, тем самым увеличив потенциальный эффект от их оспаривания».

Стимулировать спрос на оценку может продолжаться и финансовый сектор. В частности, речь идет о наблюдаемом участии рейтинга оживлении рынка паевых

инвестиционных фондов, которые обращались за оценкой. «По информации ЦБ, в 2019 году нетто-приток средств в ПИФы стал самым большим за последние пять лет. Доля их активов в ВВП составила 4,7%, а число пайщиков выросло почти на 240 тыс. человек. Лидерами рынка оставались ЗПИФы, а рекордный прирост количества пайщиков наблюдался в сегменте ОПИФов, которые в первую очередь ориентированы на работу с физлицами. Основная причина такой популярности заключалась в том, что доходность по вкладам падала и люди стали искать новые инвестиционные инструменты для сбережения своих средств», — объясняет Даниил Слущкий.

Объять невидимое

Второй год подряд наиболее быстрыми темпами у участников рейтинга растут доходы от оценки нематериальных активов и интеллектуальной собственности (НМАИС). По итогам 2019 года их доходы в секторе данных услуг выросли на 32% и составили 322 млн руб. (6% в структуре доходов участников рейтинга).

Рост заказов на оценку НМАИС вызван все большим вовлечением нематериальных активов в хозяйственную, учетную и инвестиционную деятельность. Например, через оценку патентов и товарных знаков реализуется потребность в установлении справедливых ставок на отчисление по лицензионным договорам. А при несанкционированном использовании интеллектуальных прав оценщик привлекается в процесс спора для определения размеров возмещения убытков. По словам руководителей компаний, работающих в этом сегменте, число таких споров только растет.

Другой значимый фактор — необходимость принятия к бухгалтерскому учету объектов нематериальных активов, выявленных при инвентаризации — это нужно в том числе для получения права на налоговые льготы. «2019 год был вторым и последним в льготном периоде по налогу на прибыль при принятии НМА к учету по итогам инвентаризации прав на результаты интеллектуальной деятельности. Многие стремились успеть в этот период, особенно компании с государственным участием, что и объясняет повышенный спрос на услуги оценки, в данном случае — обязательной. c12