

РЫНКУ НУЖНЫ ОЦЕНЩИКИ-АНАЛИТИКИ, А НЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ КОНСУЛЬТАНТЫ

И. Филатов

В отечественной оценочной сфере достаточно проблем и нерешенных вопросов, которые все не способствуют достижению главной цели: предоставлению участникам рынка качественных экспертных услуг. Однако если есть проблема, то должно существовать и ее решение, не так ли? Свои соображения на этот счет высказывает опытный оценщик с многолетним стажем, руководитель одной из столичных консалтинговых компаний Альберт Айгинин.

- Альберт Альбертович, Вы неоднократно отмечали, что для проведения качественной оценки, например, в процессе банкротства, специалист-оценщик вынужден решать довольно сложную задачу – каким-то образом заполучить нужную информацию от должника, который, в свою очередь, отнюдь не заинтересован в ее предоставлении. Возникает логичный вопрос: как же в такой ситуации оценщику производить продукт под названием «корректная оценка»?

- Сначала нужно конкретизировать термин «корректная оценка». Если под корректной оценкой понимать определение наиболее вероятной цены, которая может быть достигнута при совершении сделки, препятствием для ее проведения может быть только отсутствие достаточной квалификации и опыта оценщика.

Если под корректной оценкой понимать продукт под названием «Отчет оценщика», соответствующий законодательству РФ, то величина стоимости, определенная в таком отчете, может существенно отличаться от «корректной оценки» в предыдущем понимании. Проблема заключается в том, что согласно законодательству, отчет об оценке является «документом доказательного значения», т.е. каждое самостоятельное мнение, суждение оценщика должно быть подкреплено неким документом. Зачастую для получения таких документов оценщику приходится проявлять чудеса изобретательности, например, представляться продавцу того или иного имущества потенциальным покупателем.

Обоснование в отчете об оценке, составленном в соответствии с требованиями зако-

нодательства, действительно наиболее вероятной цены сделки, а не стоимости, получаемой на основании «лежащих на поверхности» документов и источников – задача очень кропотливая и дорогостоящая.

Выходом из данной ситуации является устранение чрезмерных обязательных требований к отчету об оценке и смещение регулирующих функций как со стороны государства, так и со стороны саморегулируемых организаций оценщиков в сторону повышения уровня квалификации специалистов и развития цивилизованного рынка в данной отрасли.

- А как эта проблема решается, например, на Западе, где оценка давно «устаканилась»?

- В западной оценочной практике акцент делается на профессиональном суждении эксперта, подкрепленном его квалификацией и опытом работы. Безусловно, составление развернутого письменного отчета о проведенной оценке также является обязательным, однако такой отчет содержит аналитическую, логическую и расчетную аргументацию заключений специалиста, а не набор «прикрывающих» документов, как в российской практике.

- Следовательно, необходимо менять российское оценочное законодательство?

- Да, законодательство необходимо менять. Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости» (ФСО №2), утвержденный Приказом Минэкономразвития от 20 июля 2007г №255 и обязательный к использованию субъектами оценочной деятельности, противоречит сам себе.

Данный стандарт содержит развернутое определение рыночной стоимости. В частности, согласно ФСО №2, рыночная стоимость в сделке может быть достигнута в случае, если одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение. Продажа имущества должника в рамках процедур банкротства является вынужденной мерой. Обязательства по продаже имущества на предприятие накладывают его кредиторы, и эти обязательства утверждаются в судебном порядке. Очевидно, что в данном случае говорить об отсутствии обязанности со стороны продавца совершать сделку не приходится.

Кроме требования об отсутствии принуждения совершить сделку, рыночная стоимость, согласно ФСО №2, может быть достигнута, если объект сделки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов. При этом срок экспозиции объекта на рынке должен быть достаточным для привлечения внимания достаточного числа потенциальных покупателей.

Также очевидно, что ни одно из перечисленных требований в большинстве случаев реализации имущества в рамках процедур банкротства не может быть соблюдено.

Во-первых, невозможно назвать публичной офертой, типичной для аналогичных объектов, скудные разовые публикации о продаже в субботнем номере газеты «Коммерсант» и местной прессе, а также сообщения на электронной торговой площадке и в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве. Типичными же условиями публичной оферты являются: известность и положительная деловая репутация продавца на рынке, многочисленные публикации рекламного характера в СМИ, проведение рекламных кампаний с использованием наружных рекламных носителей, высокая квалификация консультантов, отработанная логистика и т.д., что ни теоретически, ни практически не может быть осуществлено в рамках процедуры банкротства.

Во-вторых, сроки реализации имущества должника, устанавливаемые кредиторами, в подавляющем большинстве случаев существенно ниже типичных сроков экспозиции продаваемо-

го имущества. Например, типичный срок экспозиции производственного комплекса, имеющего в своем составе земельный участок, здания и сооружения, может составлять год и более, при этом типичный срок продажи такого имущества в рамках процедуры банкротства с учетом повторных торгов и публичного предложения не превышает трех месяцев.

Как видно из сказанного, рыночная стоимость в сделках при продаже имущества в рамках процедур банкротства достигнута быть не может. Это известно как из мировой, так и из отечественной практики, достаточно вспомнить крылатое выражение: «продать с молотка». Не принимая во внимание все перечисленные обстоятельства, ФСО №2 предписывает определять именно рыночную стоимость имущества должника в ходе процедур банкротства.

Вероятно, данное требование появилось в стандартах оценки с благой целью – повысить эффективность продажи имущества должника. Однако непонимание экономической сути банкротства и игнорирование сложившейся практики авторами ФСО №2 привело к противоположному результату – затягиванию процесса продажи имущества из-за его не востребованности рынком по стоимости, определенной в соответствии с ФСО №2.

Для повышения эффективности (прежде всего для кредиторов) продаж имущества должника, необходимо убрать из ФСО №2 абсурдное требование обязательного определения именно рыночной стоимости имущества в ходе процедур банкротства. А также предоставить сторонам (заказчику и оценщику) право самостоятельного выбора вида определяемой стоимости, что предусмотрено Федеральным законом от 29 июля 1998г №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

Кстати, противоречие рассмотренных положений ФСО №2 здравому смыслу проявляется не только в процедурах банкротства. В аналогичной ситуации находятся и банки при реализации залогового имущества, и судебные приставы. Сходная ситуация наблюдается также при реализации высвобождаемого имущества государственными структурами.

- Отдельная тема – это проблема самих оценщиков. Их в России стало слишком много, некоторые вузы поставили их подготовку на поток, превратив производство таких специалистов в чистую коммерцию. Отсюда их (оценщиков) низкая квалификация, демпинг, и т.д. Как Вы полагаете, такая проблема существует?

- Не могу сказать, что проблема «перепроизводства» кадров специфична только для рынка оценки. В разные периоды вузы выпускали слишком много инженеров, экономистов, юристов и т.д. На мой взгляд, сегодня проблема «перепроизводства» оценщиков со специализацией «оценка бизнеса», не получивших достаточную квалификацию, решается их перетеканием в сферы, требующие более узкоспециализированных навыков – оценка ущерба, личного имущества, квартир и т.п. Люди, не нашедшие своей ниши на этом рынке, просто с него уходят. Конкурентными преимуществами всегда являются профессионализм, опыт и клиентоориентированность. Культивируя эти качества, компании и специалисты, занимающиеся частной практикой, обязательно будут востребованы рынком оценки, не прибегая к демпингу.

- «Входной билет» в сообщество оценщиков довольно дорог: это и плата за обучение, вступительный взнос в СРО, взнос в компенсационный фонд, страховка. Если же с обучением вопросов нет, то какая польза от всех прочих финансовых трат самим оценщикам? Какой прок, к примеру, от того же компенсационного фонда?

- В соответствии с законодательством об оценочной деятельности, помимо членства в СРО, подразумевающего внесение в его компенсационный фонд 30 тыс. руб., оценщик обязан застраховать свою профессиональную ответственность в страховой компании на сумму не менее 300 тыс. руб. Помимо этого, юридическое лицо, с которым оценщик заключил трудовой договор, имеет право дополнительно застраховать гражданскую ответственность перед третьими лицами. Таким образом, не беря в расчет «золотой запас» СРО, каждый оценщик обладает страховкой, как

минимум, на 300 тыс. руб. Практически все юридические лица – активные участники рынка, имеют дополнительное страхование гражданской ответственности.

Анализ величины страхового покрытия 100 ведущих российских оценочных компаний (по версии РА Эксперт, http://www.raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/appraising/2010/main) показал, что средняя величина страхового покрытия гражданской ответственности для данных компаний составляет 177,5 млн. руб. Компенсационный фонд же «среднего» СРО составляет всего 30 млн. руб. (30 тыс. руб. x 1000 членов). Очевидно, что для желающих «засудить» оценщиков с целью получения каких-либо компенсаций, более «привлекательным» является страховое покрытие оценщиков и юридических лиц, с которыми оценщики заключили трудовые договоры, чем компенсационный фонд СРО.

Однако законодательство и судебная практика, в большинстве случаев, трактуют проведенную оценку как мнение эксперта-оценщика относительно стоимости объекта оценки в рамках принятых допущений. При этом доказать наличие страхового случая весьма проблематично. Таким образом, большинство участников рынка оценочных услуг самостоятельно заботится о страховании своих профессиональных рисков, рассматривая взносы в компенсационный фонд в СРО как стоимость «входного билета» в профессию.

- На сайте <http://www.audit-it.ru> размещена статья Л. Ревуцкого «Основные направления совершенствования оценочной деятельности в России». Прокомментируйте этот материал.

- Давайте разберем статью по пунктам.

Во-первых, в отличие от автора вышеупомянутой статьи я бы не стал переоценивать проблему «заказной оценки». Зачастую результаты оценки, не соответствующие представлениям обывателя, расцениваются как «заказная оценка». Например, как было показано выше, в ходе процедур банкротства практически невозможно реализовать имущество по рыночной стоимости и дело тут не в «заказной оценке». Получая результат, оценщик исходит, в частности, из определенных допу-

щений относительно перспектив рынка объекта оценки, денежных потоков, которые сможет генерировать оцениваемый актив в будущем. Принятые допущения описываются в отчете об оценке и определяют ее результат.

Насколько справедливы и оправданы данные допущения – зависит от профессионализма и опыта оценщика, его умения и желания детально разобраться в конкретной ситуации, сделке, активе. Не все оценщики сходятся во мнениях. Кроме того, существуют разнообразные способы определения стоимости, однако, в современном обществе при существующем количестве судебных разбирательств отсутствие независимости может обойтись слишком дорого.

Во-вторых, с точки зрения участника рынка оценки, каковым я и являюсь уже 15 лет, введение саморегулирования в эту отрасль принесло немало организационных проблем, не решив ни одной из поставленных задач. Тем не менее, саморегулирование оценщиков на сегодняшний день является объективной реальностью и, судя по всему, останется таковой в обозримой перспективе. Опыт показывает, что в крупных СРО (1000 членов и более) взаимодействие оценщика и бюрократического аппарата СРО практически полностью отсутствует. В более мелких СРО есть хоть какая-то возможность «достучаться» до руководства организации.

В свою очередь, для руководства такого СРО каждый отдельно взятый оценщик с его проблемами и запросами представляет большую ценность. Кроме того, существующие СРО исповедуют различные ценности: руководство одних организаций в большей степени видит себя «государевым оком», призванным следить «на земле» за тем, чтобы нерадивые оценщики чего-нибудь не натворили. Другие, напротив, в меру сил пытаются помогать развитию пока еще молодого оценочного бизнеса. Поэтому, на сегодняшний день, наличие тринадцати СРО, на мой взгляд, является естественным и оставляет оценщику выбор более комфортных условий для его работы.

Вероятно, по прошествии определенного времени, существующие организации укрупнятся, но это будут естественные процессы. Скорее всего, в масштабах России говорить об одном СРО не реалистично. Оптимальным количеством, как с точки зрения конкуренции, так и с точки зрения управляемости было бы существование трех – четырех организаций, возможно, структурированных по видам оценки.

В-третьих, что касается задач СРО, то здесь я полностью согласен с автором. На мой взгляд, первостепенной задачей саморегулирования является не контроль за оценщиками, а «выращивание» цивилизованного рынка оценки, подразумевающего высокий профессиональный уровень специалистов, отслеживание и внедрение в российскую практику зарубежных инноваций, создание собственных отраслевых методологических и научных центров. Объединение и создание комфортных условий для работы тех самых «продвинутых» теоретиков и практиков – в этом направлении должны развиваться СРО.

В-четвертых, безусловно, в любой профессии узкая специализация позволяет специалисту совершенствовать свои профессиональные навыки и, в конечном счете, предоставлять потребителю более качественные услуги. На мой взгляд, различные специализированные «секции» оценщиков могут быть созданы и на базе нескольких СРО. На сегодняшний день, к примеру, специалистов, в большей степени ориентированных на кадастровую оценку, объединяет НП «Кадастр-оценка».

В то же время, не следует делать сильный крен в отраслевую специализацию. Специализация оценщика, полезная потребителю его услуг, состоит в профессиональном умении анализировать объект оценки, его рынок, устанавливать причинно-следственные связи экономического характера и делать на основании всего этого обоснованные выводы о стоимости актива. Если под специализацией оценщика понимать только знания технического характера об объекте оценки, роль такого оценщика сведется к роли технического консультанта.