

рейтинг оценщиков

«Для нас подготовка персонала — ключевая задача»

О главных изменениях в оценочном законодательстве, переходе отрасли оценки в онлайн, последствиях пандемии и о том, как привлечь и удержать ценные кадры, «Ъ» рассказал **Федор Спиридонов**, основатель и управляющий партнер консалтинговой группы SRG — лидера на рынке оценки недвижимости и в корпоративном сегменте.

— от первого лица —

— Как сфера оценки в целом и ваша компания в частности смогли адаптироваться к условиям пандемии?

— Пандемия, безусловно, коснулась всех так или иначе. Многие взяли курс на диджитализацию. Нам, к счастью, не пришлось меняться радикально, поскольку мы на тот момент уже практиковали формат дистанционной работы. Например, часть аналитиков-оценщиков в сфере жилья у нас работают в регионах в разных часовых поясах. И если раньше это выглядело несколько необычно и выходило за рамки общепринятых законов офисной жизни, то сейчас стало нормой и дало нам возможность развивать этот опыт и плотнее взаимодействовать с региональными командами.

То же самое с деловыми мероприятиями, которые мы традиционно проводим для повышения информирования и обмена опытом в оценочной отрасли. Например, онлайн нам очень помог масштабировать наше ключевое мероприятие — Международную конференцию по оценочной деятельности — на страны СНГ и регионы, тем самым увеличив в разы количество профессиональных участников.

В корпоративном оценочном сегменте из-за пандемии были некоторые паузы, потому что наши клиенты перестраивались. В работе над большими проектами практически не пришлось ничего перестраивать, так как документооборот уже давно автоматизирован, работать с одним документом может несколько человек одновременно независимо от местонахождения. Тем не менее ключевые встречи с партнерами и клиентами мы сохранили в офлайн-формате.

— А как клиенты отреагировали на уход в онлайн?

— Они готовы работать в таком формате, для них это одно из преимуществ, при этом у клиентов довольно высокие требования к цифровым сервисам. Но в этом и плюс диджитализации: она позволяет измерять, структурировать, анализировать, делать выводы, проверять гипотезы и получать обратную связь от клиентов и в итоге делать сервисы лучше. Наша цель — качественно управлять изменениями и делать это быстрее всех остальных. К этому можно отне-

сти и продукты компании, и клиентские отношения, и, наверное, самое главное — развитие сотрудников.

— Говоря о развитии сотрудников, какое место в компании занимает HR-политика? Как вы готовите оценщиков, как привлекаете новые кадры и как их удерживаете?

— Для нас подготовка персонала — ключевая задача. Мы делаем ставку на soft skills, конструктивное взаимодействие и корпоративную культуру. Раз в полгода проводится оценка персонала, по итогам которой пересматривается материальное вознаграждение. Есть обучающие курсы для специалистов оценочной практики, система грейдов, обеспечивающая понятный карьерный рост для каждого сотрудника, наконец, это интересные проекты, которые ценны для получения релевантного опыта.

Работать у нас можно начинать с последних курсов вузов, мы берем студентов на стажировку, у нас хорошо развита система наставничества. Вузы дают базовые знания, а дальше люди быстро учатся на практике. Наверное, это порой непросто, но именно в этих условиях происходит развитие и оттачивание квалификации, которая со временем достигает хорошего, качественного уровня и высоко ценится на рынке.

— Какими качествами должен обладать оценщик, который хочет у вас работать?

— Молодые специалисты у нас обычно начинают с позиции ассистента. Мы ценим прежде всего аналитические способности, пылливый ум, желание работать в принципе и желание работать именно в этой сфере, ответственность. Впоследствии они развиваются и становятся оценщиками, сдают экзамен, получают членство в саморегулируемых организациях и превращаются в высококвалифицированных специалистов.

Мы делаем ставку на развитие собственных молодых специалистов, но всегда «за», когда приходят опытные профессионалы извне. Охота за лучшими кадрами ведется всегда на любом рынке. Тем более отрасль небольшая, требования к специалистам растут, а хорошие кадры нужны не только в оценочных компаниях, но и в банках, в залоговых подразделениях, в ЦБ. Сотрудники нашей организации ценятся на рынке, но мы стараемся их удерживать благодаря понятной системе грей-



дов (карьерного роста) и конструктивной среде внутри. Мы придерживаемся принципа, что сотрудник его квалификация, ответственность, вклад в общее дело превыше всего. Конструктивно — это когда люди на работе занимаются своим делом, а не тратят время на выяснение отношений и препирательства с начальством. Мы хотим, чтобы сотрудники сами видели, как растет компания — а в течение десяти лет мы растем в среднем на 30% ежегодно, и понимаем, что и сами могут развиваться так же быстро.

— Вы демонстрируете динамичный рост. С чем он связан, на ваш взгляд?

— С вызовами времени и умением на них реагировать прежде всего. Пандемия усилила тренд на цифровизацию бизнеса. Вырос спрос на цифровые решения и продукты. В росте оказались те, кто сумел такие решения вовремя разработать и предложить рынку. Но при этом востребованными остаются и наши традиционные услуги. Прежде всего это оценка для банковского кредитования, включая экспертизу «проблемки». Проблемные активы — это всегда зона риска для банков, и им нужны здесь надежные партнеры и эффективные решения.

— Почему вдруг актив становится проблемным?

— Это происходит по разным причинам, их условно можно разделить на две категории. Первая — когда проблемы возникают за счет внеш-

них факторов, из-за чего та или иная отрасль претерпевает спад, соответственно, какие-то предприятия, которые и до этого чувствовали себя не очень хорошо, переходят в предбанкротное состояние. Эти активы можно вычислить и в какой-то мере делать прогнозы.

Вторая категория менее предсказуемая — здесь проблемы обусловлены внутренними факторами. Скажем, неправильно заложен риск, приняты неэффективные управленческие решения, излишняя закрепитованность, а кредит был потрачен не так, как следовало бы.

Банки тоже не заинтересованы в том, чтобы актив сразу признавался проблемным — они стараются его реанимировать и только потом отдавать, но поскольку это не их профильная деятельность, то получается не всегда. Иногда проблема возникает из-за того, что экспертиза перед финансированием проекта была нетщательной. Тут у нас есть свои решения для банков: мы проводим экспертизу «на входе», помогаем контролировать инвестиционную фазу (обычно это строительство), а также регулярно проводим финансово-технический надзор, который подтверждает расходование средств на заявленные нужды.

Кроме того, у нас есть автоматизированное решение, которое помогает работать с некоторыми проблемными активами. Мы занимаемся продажей типовой жилой недвижимости с балансом банков-партне-

ров. Этот продукт за счет автоматизации и оцифровки каждого элемента всего процесса позволяет продавать жилую недвижимость в любом регионе, обеспечивая максимальную прозрачность и эффективность сделки. Банкам выгоднее сконцентрироваться на продаже сложных объектов, отдавая продажу типовых на аутсорсинг и не тратя на это внутренних ресурсов.

Услуга по продаже недвижимости, в свою очередь, является частью нашей платформы «Легкая ипотека», основная задача которой — помочь банкам-партнерам обеспечить максимально удобный ипотечный процесс для своих клиентов. На данный момент система позволяет перевести в онлайн оценочные, страховые и регистрационные услуги — а значит, значительно ускорить и упростить и для банка, и для заемщика ипотечную сделку.

Осуществляя продажи проблемной жилой недвижимости, мы понимаем, что очень важно обладать аналитикой и работать со структурированными базами данных. С 2012 года мы собираем аналитическую базу по стоимости жилья во всех регионах, благодаря чему банки понимают, какая цена продажи оптимальна. Услуга достаточно узкая, но востребованная: с нами уже более десяти банков, портфель составляет более 4 млрд руб.

— Сейчас идет работа над законопроектом о создании апелляционного органа при Совете оценоч-

ной деятельности. Нужен ли такой инструмент, на ваш взгляд?

— Это, безусловно, разумное решение. Сейчас работа апелляционного органа направлена на случаи обязательной оценки, они в основном затрагивают интересы государства. В то же время государству нужно иметь и инструмент досудебного регулирования в части оценки, которым станет апелляционный орган при Минэкономразвития.

Если инструмент будет эффективно работать, то может быть, к нему присмотрятся и банки, потому что сейчас, когда они доказывают стоимость залогов ЦБ, у них нет аналога в досудебном регулировании. Да и ЦБ мог бы снять с себя часть нагрузки. Наверняка при этом нужны будут оценщики, что приведет к дальнейшему развитию отрасли. В общем, надо смотреть на результаты, но в целом идея перспективная.

— Как, на ваш взгляд, будет развиваться рынок в перспективе ближайших года-двух?

— Оценочная отрасль сейчас находится явно не в расцвете. Это произошло в том числе из-за того, что репутация оценочного сообщества пострадала, и где-то — справедливо, к сожалению. Речь о случаях, когда некачественные оценки делались ноунейм-компаниями. Введение обязательного квалификационного экзамена, результаты которого нельзя купить, в хорошем смысле просеяло оценочное сообщество. Остались только те, кто практикует. Но это проверка лишь базовых знаний. С учетом большой дифференциации объектов оценки в разных случаях требуются разные опыт и квалификация. И здесь оценочному сообществу нужна помощь государства в части изменения условий закупочных процедур.

Дело в том, что сейчас для госзакупок на услуги оценщиков заказчик ориентируется в первую очередь на ценовой фактор и в меньшей степени — на квалификацию, опыт, деловую репутацию и другие неценовые факторы, хотя это государственное имущество, объекты могут быть совершенно разными и сложными. Соотношение составляет 60:40. При этом для юридических услуг, услуг по экспертизе и аудиту неценовой фактор может составлять до 70%.

Я думаю, если удастся убрать этот диссонанс и сделать так, чтобы неценовые критерии занимали до 70% в необходимых случаях, оценочная отрасль получит однозначный стимул для развития, повысятся и качество оценки, и квалификация экспертов.

В рамках работы профильного комитета «Деловой России» мы пытаемся инициировать эти изменения, и Минэкономразвития нас уже в этом поддерживает. Ждем дальнейших решений.

Беседовала Кира Васильева

Оценка бизнеса и ценных бумаг		
№	Оценочная организация	Выручка за 2020 год (тыс. руб.)
1	«ЭсАрджи-Консалтинг»	192372
2	«Нексия Пачоли Консалтинг»	154830
3	«Евроэксперт»	137492
4	«Альхаус Консалтинг»	105162
5	«ФБК Grant Thornton»	104208
6	«НЭО Центр»	92199
7	«Стремление»	73693
8	«АБН-Консалт»	66000
9	Центр независимой экспертизы собственности	65821
10	Центр оценки «Аверс»	65526
11	«Кроу СиАрЭс Русаудит»	58194
12	«Международный Бизнес Центр: консультации, инвестиции, оценка»	55077
13	ЛАИР	45785
14	«Институт проблем предпринимательства»	42730
15	«Российская оценка»	42193
16	«Лабриум-Консалтинг»	39772
17	«Эверест Консалтинг»	35472
18	Центр оценки собственности	31790
19	«КорпоратФинанс»	30934
20	Русская служба оценки	25918

Источник: RAEX, по данным участников рейтинга; полная версия таблицы доступна на сайте www.raex-a.ru.

Оценка оборудования и транспорта		
№	Оценочная организация	Выручка за 2020 год (тыс. руб.)
1	«Союзэкспертиза» ТПП РФ	41444
2	Единый центр оценки и экспертизы	33510
3	«Центроконсалт»	30736
4	«АФК-Аудит»	24620
5	«Нексия Пачоли Консалтинг»	20800
6	Столичное агентство оценки и экспертизы	18100
7	«Институт проблем предпринимательства»	17811
8	«ТопФрейм Оценка»	17242
9	«Контти»	17100
10	Центр независимой экспертизы собственности	16973
11	«Русоценка»	16665
12	Аналитический консультационный центр «Департамент профессиональной оценки»	14038
13	«Лабриум-Консалтинг»	12129
14	«2К-Оценка активов»	11404
15	Консалтинговая компания «Платинум»	11093
16	«АДН Консалт — Международный центр оценки и финансовых консультаций»	11000
17	«Институт оценки собственности и финансовой деятельности»	10675
18	«Русская служба оценки»	10566
19	«Контраст»	9974
20	Центр независимой оценки «Эксперт»	9881

Источник: RAEX, по данным участников рейтинга; полная версия таблицы доступна на сайте www.raex-a.ru.

Оценка инвестиционных проектов		
№	Оценочная организация	Выручка за 2020 год (тыс. руб.)
1	«АБН-Консалт»	31683
2	Центр корпоративных решений	24158
3	«Центроконсалт»	24000
4	Консалтинговая группа «Высшие стандарты качества»	19517
5	«Терра Докс Инвест»	14967
6	«ФТТ Групп»	11149
7	«Евроэксперт»	10323
8	Столичное агентство оценки и экспертизы	7500
9	Центр независимой экспертизы собственности	7042
10	«Контти»	6740
11	Профессиональная группа оценки	6700
12	«АФК-Аудит»	6217
13	«ОЗФ Групп»	4850
14	АК «Деловой профиль»	3623
15	«Апхилл»	3129
16	«АДН Консалт — Международный центр оценки и финансовых консультаций»	2850
17	Аналитический консультационный центр «Департамент профессиональной оценки»	2329
18	«Инвест Проект»	2258
19	«РентКонтракт»	1910
20	МЦЭО «Гринэкспертиза»	1900

Источник: RAEX, по данным участников рейтинга; полная версия таблицы доступна на сайте www.raex-a.ru.

Оценка недвижимого имущества		
№	Оценочная организация	Выручка за 2020 год (тыс. руб.)
1	«Евроэксперт»	109632
2	Центр независимой экспертизы собственности	104581
3	«Российская оценка»	102799
4	«АФК-Аудит»	102279
5	«НЭО Центр»	102095
6	«ЭсАрджи-Консалтинг»	102000
7	ЛАИР	101999
8	«Контти»	100527
9	«Авангард Оценочная компания»	92400
10	Первая оценочная компания	87200
11	«Лабриум-Консалтинг»	86397
12	«Инвест Проект»	75107
13	«Союзэкспертиза» ТПП РФ	67951
14	Агентство «Русспромочка»	54922
15	«Росконсалтгрупп»	53771
16	Петербургская оценочная компания	51260
17	Приволжский центр финансового консалтинга и оценки	47101
18	Московская служба экспертизы и оценки	44500
19	«Лаборатория независимой оценки „Болари“»	43378
20	«ОЗФ Групп»	39495

Источник: RAEX, по данным участников рейтинга; полная версия таблицы доступна на сайте www.raex-a.ru.

Переоценка основных средств (в том числе в целях МСФО)		
№	Оценочная организация	Выручка за 2020 год (тыс. руб.)
1	«Эверест Консалтинг»	101859
2	«Кроу СиАрЭс Русаудит»	35452
3	«Международный Бизнес Центр: консультации, инвестиции, оценка»	26911
4	«Финансы-Оценка-Консалтинг»	10220
5	«Сарона Групп»	9423
6	«Инвест Проект»	9063
7	Консалтинговая группа «Высшие стандарты качества»	8228
8	Центр независимой экспертизы собственности	7710
9	«Евроэксперт»	7467
10	«Аверта Групп»	7255
11	«ОЗФ Групп»	7240
12	АК «Деловой профиль»	7038
13	Центр оценки «Аверс»	5216
14	«Оценка бизнеса и консалтинг» (ОБИКС)	4729
15	«Гороценка»	4396
16	«АФК-Аудит»	4090
17	«АДН Консалт — Международный центр оценки и финансовых консультаций»	4040
18	«АБН-Консалт»	3526
19	«ЛЛ-Консалт»	3180
20	«РентКонтракт»	3100

Источник: RAEX, по данным участников рейтинга; полная версия таблицы доступна на сайте www.raex-a.ru.

Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности		
№	Оценочная организация	Выручка за 2020 год (тыс. руб.)
1	«АБН-Консалт»	29554
2	«Эверест Консалтинг»	28653
3	«Городской центр оценки и консалтинга»	19510
4	«Альхаус Консалтинг»	18290
5	Единый центр оценки и экспертизы	18097
6	Аналитический консультационный центр «Департамент профессиональной оценки»	14268
7	«ФТТ Групп»	14160
8	ЛАИР	13381
9	«Центроконсалт»	12000
10	«Контти»	11740
11	«Евроэксперт»	11300
12	ФБК Grant Thornton	10209
13	«Терра Докс Инвест»	9698
14	«Валью АРКА консалтинг»	8500
15	Агентство «Русспромочка»	8188
16	АК «Деловой профиль»	7369
17	Центр независимой экспертизы собственности	6000
18	«Темма Интернейшнл»	5850
19	Консалтинговая группа «Высшие стандарты качества»	5575
20	«Профессиональная группа оценки»	5450

Источник: RAEX, по данным участников рейтинга; полная версия таблицы доступна на сайте www.raex-a.ru.