

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

№2 | 07 2009

*Гарантии,
возможности,
перспективы!*

Что ждать оценщикам
от российских технологий?

«Фундаментальные» отношения

Бороться за качество –
бороться за жизнь

Переоценка ценностей

Что ожидает рынки в будущем



Оценщики должны быть готовы

предоставлять надежные и качественные услуги

Джеральд Гейдж.

партнер отдела консультаций по недвижимости
компании «Эрнст энд Янг»

На российском рынке оценочных услуг вы практически с самого начала его основания. Вы приехали в Россию 15 лет назад, чтобы вести одну из первых образовательных программ в области оценки недвижимости. Я ничуть не преувеличу, если скажу, что для многих в оценочном сообществе ваше мнение – авторитет. Скажите, что изменилось в профессии оценщика за это время?

Спасибо за комплимент. Я оказался в России в январе 1994 г., когда здесь изменилась роль государства в экономике, только начал формироваться рынок недвижимости, ну и, конечно, появилась профессия оценщика. Думаю, что если говорить об этапах развития оценки в России, можно выделить два. До кризиса 1998 г. мы наблюдали формирование базовых процессов и механизмов осуществления оценки как профессиональной деятельности. За следующие десять лет российский рынок совершил громадный прыжок и стал конкурентоспособным на мировом уровне, где раньше Россия занимала совершенно неизвестную позицию с точки зрения оценочной деятельности. Похоже, что сегодня мы наблюдаем третий этап, который, в отличие от предыдущих двух, отличается тем, что если раньше радикальные изменения происходили внутри страны, то теперь они происходят в мировом масштабе. Но несмотря на то, что Россия переживает экономический шторм вместе с другими странами, выход из него будет найден благодаря специфическим для России ресурсам и решениям, которые не будут похожи на те решения, которые использует остальной мир.

Конечно, за эти короткие 15 лет изменилось очень многое. И мне кажется, что можно с уверенностью сказать, что за это время все изменилось только в лучшую сторону. Конечно, существует много проблем. В данный момент Россия находится в состоянии неопределенности относительно наших прогнозов и ожиданий. Но в 1994 г. неопределенности было гораздо больше. Кроме того, сейчас мы столкнулись с трудностями наравне с остальным миром. Так что заново выстраивать условия для роста нам придется с гораздо более сформированного и прочного фундамента. Мне кажется, что для поколения молодых российских оценщиков это очень интересное время.

Джеральд, вы сказали, что сейчас мы переживаем новый этап в развитии оценочной деятельности в России. Как вы считаете, это время станет переломным с точки зрения новой оболочки для оценки в России: новых подходов, стандартов, методологии? Или мы продолжим использовать тот же инструментарий, что и вчера, только в условиях изменившегося делового цикла?

Думаю, что по мере изменений в окружающем мире в бизнес-среде наша профессия меняется так же быстро. И так будет всегда. К примеру, если посмотреть эволюцию оценочной деятельности в США, где профессии уже больше 100 лет, мы увидим, что и там все активно эволюционирует. Поэтому и в России можно ожидать перемен. За последние 15 лет здесь все менялось очень быстро, но в то же время процесс был гармоничным. Мы прошли путь от отсутствия практикующих оценщиков к созданию

образовательной инфраструктуры для обучения кадров и рыночной ниши для осуществления оценочной деятельности. С точки зрения регулирования, все менялось так же быстро: от государственного лицензирования оценочной деятельности – к отмене государственного лицензирования, и теперь к саморегулированию, которое обеспечивает настройку системы на основе профессиональных стандартов и правил, а не бюрократических процедур. Все перечисленные вехи являются благоприятными изменениями. В будущем этот процесс продолжится, подкрепленный опытом и профессионализмом людей, занимающихся оценочной деятельностью в России. И все это, как мне кажется, будет происходить естественно и гармонично. Вместе с тем, будет меняться и внешняя среда. В частности, мы продолжим наблюдать глобализацию оценки как профессиональной деятельности, интеграцию и согласование стандартов деятельности. Процессы, которые я только что назвал, активно стимулируются изменениями в системе финансовой отчетности, дальнейшим применением МСФО по всему миру, сближением ГААП и МСФО, а также Европейских стандартов и МСФО. Россия в этом смысле не исключение и также осуществляет переход на международные стандарты отчетности. А поскольку оценочная деятельность тесно связана со стандартами финансовой отчетности, то происходит сближение МСФО и МСО. Таким образом, именно интеграция окажет сейчас наибольшее влияние на развитие стандартов и профессиональной квалификации, необходимых для российского рынка оценки в ближайшем будущем.

Если попытаться резюмировать, то оценочная деятельность сегодня стоит на прочном фундаменте. С одной стороны, создана хорошая система образования и профессиональной подготовки, с другой стороны – система регулирования оценочной деятельности прошла обкатку

О трудностях прогнозирования, взаимоотношениях банков и реального сектора, а также роли оценочного сообщества в формировании положительного образа профессиональных услуг в условиях нестабильности

«ОД» рассказал в эксклюзивном интервью Джеральд Гейдж. Беседу провел автор постоянной колонки «Аналитика и цифры» Семен Фомин.

и в настоящий момент корректно отражает реалии российского бизнеса. Кроме того, мы вовлечены в процесс интеграции в международные стандарты, что положительно влияет на национальные стандарты. Мне кажется, что задан правильный вектор.

Вы упомянули опыт других стран. Скажите, с точки зрения оценочной деятельности, есть ли в странах Центральной и Восточной Европы, группы БРИК или на других развивающихся рынках решения и практика, которых в России нет?

Мне кажется, что международное сотрудничество в вопросах оценочной деятельности за последние 10 лет было очень активным. Много представителей зарубежного бизнеса пришли на российский рынок. Вместе с ними пришли и оценщики, которые принесли международный опыт и открыли, таким образом, остальной мир для России, и наоборот, Россию для других стран. Поэтому мне кажется, что обмен опытом был довольно успешным, и вряд ли остались профессиональные области, о которых российские эксперты не знают. Так что это в большей степени вопрос о корректном использовании того опыта, который выработали другие страны и регионы. Это не означает шаблонное использование этого опыта. Но, как мы знаем, Россия очень хорошо умеет трансформировать международный опыт в целях внедрения релевантной практики внутри страны. Это очень правильный подход.

Если сравнивать нынешний кризис и теорию эволюции Дарвина, исходя из того, что вы сказали, у России отличные шансы, чтобы приспособиться к новым условиям.

Нисколько в этом не сомневаюсь.

Еще один вопрос о международных аспектах инфраструктуры оценочной деятельности. Как вы только что сказали, еще совсем недавно значительную часть опыта на рынок приносили зарубежные эксперты. По-

следнее время в рядах российского оценочного сообщества появилось мнение, что местные эксперты сильно заинтересованы и готовы взять на себя лидерство в профессии. Как вы к этому относитесь? Готовы ли к этому российские оценщики?

На мой взгляд – определенно готовы. Но нужно правильно оценивать себя, свои сильные и слабые стороны. Если говорить о российских представителях оценочного сообщества, то есть еще много аспектов, в которых они могли бы получать положительный опыт от международных коллег. И это касается не только оценочной деятельности, но и технологий производства, науки в целом... Так что, мне кажется, что мы не увидим то время, когда любая страна, в том числе Россия, скажет, что она настолько хорошо знает собственный рынок и правила игры, что готова полагаться исключительно на свои идеи и знания. Но мы не можем утверждать, что зарубежные эксперты так же хорошо понимают специфику местного рынка, как их российские коллеги. Они могут отлично разбираться в методологии, но оценка – не только методологический процесс. Оценка настолько же искусство, насколько это наука. И чтобы иметь возможность адекватно определить значение стоимости на российском рынке, нужно быть как можно более «русским». И это слабая сторона иностранцев. Они могут быть очень технически подкованы, но им недостает понимания рынка. А российские эксперты, которые этим качеством обладают, всегда могут развить свои технические навыки, в том числе за счет интеграции российского рынка оценочных услуг в мировой рынок. Таким образом, говоря об участии в развитии российского рынка оценки со стороны россиян и экспатов, мне кажется, что нужна разумная пропорция. Но если, в очередной раз, вы спросите, готовы ли российские оценщики стать лидерами на рынке, – я отвечу «да».

Проведя в России столько времени, сколько провели вы, насколько русским вы себя ощущаете?

(Смеется). Самый лучший комплимент, который я получал от друзей, состоял в том, что я гораздо больше русский, чем американец. Самому мне сложно судить об этом, но каждый раз, когда я слышу подобное, я чувствую гордость. Хочется думать, что мне удалось стать как можно более русским, поскольку быть в этой стране, участвовать в ее культурном и экономическом развитии в той мере, в какой это делал я, и не стать русским было бы стыдно.

Давайте теперь поговорим о более конкретных вещах. Наш номер посвящен банкам, поэтому мне хотелось бы задать несколько вопросов о влиянии оценочных отчетов на предоставление банковского финансирования для проектов, а также о финансовой инфраструктуре в России сегодня. Конечно, учитывая ваш опыт в недвижимости, я не смогу обойти и эту тему. Но обо всем по порядку...

Вы сказали, что оценочная деятельность – это во многом искусство. Кроме того, в своих статьях в российских журналах вы не раз подчеркивали, что подготовка заключения о стоимости в меньшей степени базируется на прогнозах, нежели на понимании того, что стоит за цифрами, определяющими величину спроса и предложения. Однако, как ни пытайся, при построении ДДП не удается уйти от использования прогнозных величин, что является особенно уязвимым местом работы оценщика сейчас, в условиях крайне нестабильной среды. Как не попасть в эту ловушку? Какие цифры использовать?

Думаю, это своего рода классический вопрос. Говоря в общем, оценщики, которые имели возможность наблюдать за тем, как развивается рынок на протяжении нескольких бизнесциклов, определенно обладают преимуществом

перед теми, кто работал только в части цикла. Это, к сожалению, большой профессиональный минус объективного характера. Ведь начиная с 1999 г. мы были свидетелями исключительного роста. Поэтому оценщики с большим профессиональным опытом в прогнозах чувствуют себя более уверенно, они понимают, что линейная динамика роста на протяжении всего периода в ДДП довольно маловероятна, и подходят к вопросу более реалистично. Но важно помнить и то, что быть на острие понимания того, как развернется рынок, – это не та задача, которую ставит перед собой оценщик. Вместо этого он отражает существующие на рынке мнения относительно прогнозов и ожидания.

Действительно, все это время мы работали на восходящем тренде. Были доступны обширные финансовые ресурсы, включая банковские кредитные линии, деньги с фондового рынка, средства от инвестиционных сделок. Теперь денежный поток пересох, и похоже, что банки – это единственные финансовые учреждения, которые могут предоставить ликвидность реальному сектору. Но они не торопятся этого делать. Если мыслить с позиции владельцев бизнеса и отдельных активов, какие цифры нужно было бы показать, чтобы банки включились в игру?

Пожалуй, это один из ключевых вопросов, который лежит за пределами профессиональных знаний или опыта. Сегодня мы наблюдаем создание новой реальности в банковском секторе. Крупнейшие банки в большинстве стран переходят под контроль государства. Раньше мы не видели подобного масштаба участия государства в банковском секторе и не вполне понимаем, каким будет поведение этого игрока. Поэтому участники финансовых рынков, рынка недвижимости и других сегментов просят от государства ясности относительно финансовой политики и мер в банковском секторе. Ответ на этот вопрос позволит бизнесу подготовить те количественные показатели, которые позволят и банкирам, и бизнесменам принимать правильные финансовые решения.

А как банкам, которые получили значительное количество проблемных активов, управлять их стоимостью? Как пример, мы можем поговорить о девелоперских компаниях.

Люди, которые создавали и управляли активами, которые сейчас перешли под контроль банков, никуда не исчезли. И я думаю, что это их функция. Кроме того, фактически это уже происходит. Многие активы девелоперских компаний сейчас проходят процедуру смены собственника, то есть банки пока формально

не владеют этими активами. А управляют и эксплуатируют эти объекты все те же девелоперы. Иногда банки реструктурируют ранее выданные девелоперам кредиты, а иногда забирают объекты недвижимости. Но в любом случае нет большого смысла в том, чтобы отказываться от услуг старой команды технических управленцев и нанимать новую. Неважно, как с практической точки зрения будет обставлено взаимодействие банков и девелоперов: будут ли банки нанимать девелоперские компании для выполнения описанных функций или создавать совместные предприятия, в которых каждая из сторон будет владеть частью проекта, – мне кажется логичным, что даже после перераспределения собственности девелоперы получат возможность управлять объектами.

Получается, что банки, кроме роли собственников активов, возьмут на себя роль финансовых менеджеров для тех компаний, которые неосторожно управляли своим долгом. Ведь именно такие компании в основной массе теряют активы?

Верно, с одной стороны окажутся банки, которые будут заниматься балансированием денежных потоков. С другой – девелоперы, осуществляющие операционное управление объектами. И с третьей – государство, которое впрыскивает в банковскую систему новые деньги, чтобы вся конструкция сохраняла устойчивость. Но, конечно, что гораздо более важно, государство должно стимулировать восстановление бизнес-активности, особенно со стороны спроса, который, в свою очередь, поможет восстановлению показателей сектора недвижимости. Тогда денежные потоки от объектов недвижимости снова начнут поступать в банки в нужном объеме, государство сможет выйти из банковского сектора, а банковские активы в реальном секторе будут проданы бизнесу. Все это при соответствующем контроле регулятора, чтобы минимизировать возможность повторения коллапса рынка... (смеется). Эту позицию разделяют ИФК, Федеральная резервная система и ЦБ РФ.

Предлагаю коротко поговорить о финансовых рынках снова на примере девелоперских компаний. Во времена растущей экономики мы наблюдали несколько успешных IPO девелоперов. Тогда было популярным использовать в целях анализа такие показатели, как СЧА. Когда рынок вошел в пике, стало понятно, что показатель СЧА не информативен, поскольку величина долга существенно превосходит величину падающей стоимости активов. Для пользователей финансовой информации – портфельных инвесторов,

управляющих активами и др., какие показатели могли бы стать достоверным ориентиром в настоящее время?

Думаю, довольно опасно полагаться на значение одного или нескольких показателей. Полагаясь на СЧА на растущем рынке, оказываясь в проигрыше, когда стоимость активов начинает резко падать. Индексы в традиционном понимании удобно использовать с ограниченным весом в итоговом значении принятого решения, например 10–20%. Остальные 80–90% – субъективное понимание бизнес-модели компании. Это касается как недвижимости, так и любого другого сектора. Понимание качества менеджмента компании, реалистичности бизнес-плана, соответствия долгосрочных задач и текущих условий – вот те важные аспекты анализа, про которые нельзя забывать. Не существует магических индексов, которые помогают в принятии инвестиционных решений. Единственный способ компетентно подойти к вопросу – это изучать каждый аспект бизнес-модели и того, как она соответствует текущему уровню спроса на рынке.

Очень удачно вы заговорили о спросе на рынке недвижимости. Вокруг очень много разговоров о том, что рынок спасет восстановление спроса до прежних уровней. Похоже, что после того, как западные деньги покинули российский рынок, спрос уже не может быть прежним. Нужно ли сегментировать спрос в зависимости от географии, которой он предьявляется? Каков потенциал внутреннего спроса в сравнении с показателем общего спроса, который мы имели? Насколько вообще уместно использование этих двух показателей?

Нет сомнения в том, что именно часть уравнения, содержащая спрос, является решением проблемы роста на рынке недвижимости. Без здорового спроса мы не можем рассчитывать на восстановление арендных ставок, уровня загрузки площадей и доходов собственников помещений. На вопрос о том, что важнее: внешний, инвестиционный спрос со стороны иностранных игроков или внутренний российский спрос, – можно ответить – «оба». Говоря о российской составляющей, все сводится к простой истине, о которой я уже много раз говорил: все, что хорошо для бизнеса – хорошо для рынка недвижимости. Благоприятная среда для ведения бизнеса создает спрос на объекты недвижимости. А для ее создания нужно работать над увеличением производственного потенциала экономики. Я говорю об этом с 1991 г. Где меры по развитию производства, и почему мы не видим результатов? Если бы такие меры

предпринимались, то мы бы имели гораздо более устойчивый и сбалансированный спрос внутри страны. Так что, когда ВВП России будет расти в основном благодаря производству продукции, конкурентноспособной на мировых рынках, а не за счет продажи природных ресурсов, тогда в стране появятся предпосылки для здоровой экономической среды. К сожалению, рынок недвижимости не слишком сильно коррелирует с ценами на энергоносители. Это значит, что высокие цены на нефть не дают значительного прироста спроса на офисные или торговые помещения. Именно благоприятная деловая среда привлекает инвестиции и создает спрос на объекты недвижимости. В государстве есть это понимание, но пока мы видим больше разговоров, чем реальных действий. Что касается международного спроса, то этот вопрос связан с тем, как сейчас функционируют мировые рынки. Чтобы существовал международный спрос, на рынке должен быть свободный капитал, готовый с соответствующими рисками вкладываться в потенциальный рост. В данный момент такого капитала на рынке нет. Даже если бы он был, то России пришлось бы за него конкурировать с другими странами и выглядеть при этом достаточно привлекательно. Но, к сожалению, привлекательность России в данный момент сомнительна. А без этих двух составляющих иностранные инвестиции расти не начнут.

Все-таки хотел бы уточнить: если мы не рассчитываем на деньги западных инвестиционных фондов или спекулятивный капитал с финансовых рынков, какие шансы на восстановление рыночной активности есть у России, если полагаться исключительно на внутренний спрос?

Мне кажется, что мы должны разделять понятия «инвестиции для покупки недвижимости», в том числе зарубежные, и понятие «спрос на недвижимость». Последний – это гораздо более важный показатель. И российской экономике сейчас нужны потребители, которые используют объекты недвижимости в своем бизнесе. Это, в первую очередь, арендаторы, которые вслед за ростом своих оборотов арендуют новые офисные площади или торговые помещения. Именно так создается стоимость объектов недвижимости. Ее не создают покупатели объектов недвижимости, российские или зарубежные инвесторы, ее создают потребители, которым нужно больше недвижимости и, следовательно, которые готовы платить более высокие арендные ставки за развитие своего бизнеса, будь то бутик или МакДональд'с. Первичная задача – поддержать платежеспособный спрос на продукцию компаний, которые используют

объекты недвижимости. Восстановить инвестиционную активность на рынке купли-продажи недвижимости – задача завтрашнего дня. Если в России будут развиваться пенсионные фонды и страховые компании, имеющие долгосрочный денежный ресурс для инвестиций, мы сможем создать внутренний спрос на покупку объектов недвижимости. Но как только мы создадим все эти условия и благоприятную среду для нового витка развития бизнеса, международные инвесторы также вернутся на рынок.

Что ж, чтобы получить то развитие, о котором вы говорите, рынку понадобятся правильные ориентиры. Фактически эти ориентиры нужны сейчас как никогда. Я, прежде всего, имею в виду идейное лидерство и информационную поддержку со стороны профессионального сообщества. Говоря о подобном участии, как вы оцениваете роль оценщиков в восстановлении доверия к результатам своей работы? Каким образом оценочное сообщество могло бы содействовать скорейшей коррекции на рынке?

Прежде всего, даже в условиях неблагоприятной конъюнктуры оценщики должны быть готовы предоставлять потребителям надежные и качественные услуги. Также крайне важно, чтобы пользователи оценочных услуг имели хорошее представление о том, как формируется результат, который предоставляют оценщики в форме отчета. И здесь очень важна роль СРО, которые должны работать над профессиональными стандартами, обязательным повышением квалифи-

кации, продолжением образования и повышением профессионального уровня оценщиков в каждой организации. Необходимо, чтобы пользователи оценки знали о роли СРО в этих процессах. Не нужно делать из этого секрет. Я знаю, что мы часто чересчур заняты оперативными задачами и не слишком активно взаимодействуем с нашими заказчиками. Мы должны объяснять им: у нас есть высококвалифицированные кадры, которые выполняют качественные работы, у нас есть система обучения и строгие стандарты для новых членов, у нас есть специальные комитеты, которые следят за выполнением требований стандартов и ошибками, совершаемыми оценщиками при подготовке отчетов. Делая прозрачными все эти аспекты нашей деятельности, мы создаем большую уверенность в ее результатах. Поступая так, мы также вызываем у клиентов желание использовать нашу работу не просто в целях получения вывода о стоимости, но и в качестве базы для того, чтобы стать их финансовыми советниками. Лучшая в мире работа оценщика для меня связана с комплексным консультированием клиентов, а не с сообщением им значения стоимости.

Искренне надеюсь, что компания «Эрнст энд Янг» и вы лично продолжите оказывать положительное влияние на рынок оценочных услуг. Для сообщества очень важно, что вы согласились прокомментировать текущую ситуацию на рынке. Это было крайне интересно. Большое спасибо за ваше время.

К вашим услугам.

