

Аккредитация при банках. Есть ли польза от вреда?

Оценка для целей кредитования – один из наиболее крупных сегментов на рынке оценки стоимости. Для того чтобы решение о выдаче кредита было формально независимым, оценку рыночной стоимости залога осуществляют специалисты оценочных компаний.

Несмотря на то, что банк напрямую не является заказчиком отчета об оценке стоимости, он фактически остается единственным его потребителем, используя результаты оценки в дальнейшем для целей принятия решений о выдаче кредита. Безусловно, банк заинтересован в добросовестном исполнении оценщиком своих обязанностей и объясняет устраиваемые им преграды именно благими целями борьбы за качество и достоверность. С другой стороны, оценочные компании крайне заинтересованы в сотрудничестве с банками. Тут логика тоже более чем проста: наиболее дефицитным ресурсом для оценочных компаний является клиентский капитал. За допуск к клиентскому капиталу оценочные компании готовы платить вознаграждение, заключать трехсторонние соглашения, а чтобы удержать клиента, готовы писать завышенную стоимость объекта залога, потому что в случае, если «нужная сумма» никак не получается, клиент уходит к другим оценочным компаниям, ничего не потеряв в деньгах и, может быть, немного потеряв во времени. Безусловно, для оценочной компании важно закрепить доверительные отношения с банком, чтобы тот не брал отчеты у других оценщиков. При хорошо отлаженной работе банк начинает

диктовать условия и предлагать выбор оценочной компании: в лучшем случае, из списка, в худшем – выбор единственной оценочной компании. Так как главной задачей потенциального заемщика является получение кредита, заемщик соглашается с условиями банка и идет только к аккредитованной оценочной компании.

Под предлогом борьбы с некачественной оценкой, а также в целях повышения эффективности процесса кредитования банк стремится формировать

ПОД ПРЕДЛОГОМ БОРЬБЫ С НЕКАЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНОКой, А ТАКЖЕ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ БАНК СТРЕМИТСЯ ФОРМИРОВАТЬ СПИСКИ ИЗ ОСОБЫХ И ВПОЛНЕ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ОЦЕНЩИКОВ ПОСРЕДСТВОМ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ АККРЕДИТАЦИИ.

списки из особых и вполне определенных оценщиков посредством проведения процедуры аккредитации. Декларируемые цели аккредитации просты: во-первых, проведя определенную формальную проверку, банк обретает партнера в виде оценочной компании (во всех смыслах этого слова), во-вторых, защищает себя от недобросовестных исполнителей оценочных услуг. При этом о защите интересов заемщика, как

правило, речь не идет. Однако и достоверности результатов отчетов выбранные оценочные компании добавить не могут по причине того, что критерии отбора никак с итоговым качеством (достоверностью) будущего отчета (отчетов) об оценке не коррелируют.

Если упустить из виду факты продажи клиентского капитала и налаживание обратной финансовой связи оценочных компаний и сотрудников залоговых отделов банков и сосредоточиться только на задачах повышения достоверности результатов оценки, можно увидеть, что проводимые аккредитации (в том виде, в котором они обычно проводятся банками) не в силах разрешить проблему недостоверных отчетов.

Логика рассуждения может быть следующей. В настоящее время под недостоверной оценкой залога банки в основном понимают сознательное завышение рыночной стоимости закладываемого имущества. Соответственно и в требованиях на аккредитацию оценочных компаний можно проследить логику отбора, направленную скорее на проверку мо-

ральной устойчивости, чем на проверку профессионализма: критерии отбора настроены так, чтобы оценочные услуги оказывали довольно крупные компании, существующие на рынке длительное время и имеющие хорошие показатели по выручке. Крупные и старые оценочные компании имеют возможность отказаться от заказа вместо того, чтобы писать недостоверно завышенную стоимость. В этом смысле они устойчивее молодых

Оксана Тевелева,
к.э.н., доцент МГТУ «Станкин»,
управляющий,
КИЦИК Лабрейтру



компаний, не имеющих стабильного потока клиентов. Однако, несмотря на то, что крупные компании имеют возможность отказаться от заказа, они ею не всегда пользуются.

Недостоверная оценка имеет множество причин и может принимать множество различных форм. Для всестороннего рассмотрения проблематики вопросов, поднимаемых в этой статье, лучше сознательно уходить от термина «некачественная оценка», так как понятие «качество отчета об оценке» является многогранным и, по сути, ненаблюдаемым

явлением, если заимствовать терминологию у Gallimore (глава 3, сборник Real Estate Valuation theory, 2003). Термин «недостоверная оценка стоимости» является более узким, чем «некачественная оценка стоимости», однако для построения логики рассуждений этой статьи вполне подходит.

Наиболее часто недостоверная стоимость принимает следующие формы:

- 1) недостоверная стоимость, указанная в отчете об оценке;
- 2) ошибочное описание объекта оценки;

3) несоответствие отчета об оценке федеральным стандартам оценки.

Недостоверная оценка – это не только сознательное завышение стоимости, но и ряд других недостатков, которые, в случае возникновения дефолта заемщика, могут обернуться крупными неприятностями. Например, несоответствие названий оцениваемого имущества в документах и в отчете оценщика, перепутанные инвентарные номера, принятые в отчете об оценке допущения и ограничения относительно объекта оценки, ведущие к искажению действительного

КОММЕНТАРИЙ К СТАТЬЕ



Галина Булычева,
к.э.н., MRICS,
заместитель генерального директора,
ЗАО «Центр профессиональной оценки»,
председатель Экспертного Совета НП
«СМАОс»

В статье рассматривается тема «большая» не только для банков, но и для оценщиков и заемщиков. Однако сам автор не дает ответы на поставленные вопросы. Первый его тезис: цель проводимых аккредитаций – решить проблему недостоверных отчетов, в которых оценщик идет на сознательное завышение стоимости. Второй тезис связан с логикой отбора:

выбираются оценочные компании, существующие на рынке длительное время и имеющие хорошие показатели по выручке. Третий тезис: залоговые отделы банков продолжают выбирать не оценщика, а оценочные компании. А теперь постараемся сложить пазл.

Что делать банку, чтобы исключить сознательное завышение стоимости? На мой взгляд, могут помочь только репутация компании и оценщика. Когда автор пишет об оценщиках – подписантах отчетов, скорее всего, имеются в виду не самые профессиональные оценщики. Могу утверждать, опираясь на собственный опыт и опыт уважаемых коллег, какие бы выгодные условия ни предлагались за формальный выпуск отчета, оценщики отказывались от подобных предложений. Поэтому можно заключить, что проблема действительно есть, но автор неправомерно причисляет всех «под одну гребенку». Аналогичная ситуация и с компаниями. Если продолжительная работа на рынке оценочных услуг что-то значит, значит компания должна быть разборчивой в выборе клиентов и заданий на оценку. Безусловно, роль оценщика – физического лица

сегодня более значима, чем возраст оценочной компании. А потому автору можно предложить не просто идти по пути отрицания, а что-то предложить по усовершенствованию системы отбора оценщиков, так как простая отмена всех аккредитаций проблему не решит. Тем более что отчеты, выполненные компанией, не имеющей аккредитацию, также рассматриваются специалистами кредитных отделов.

К сожалению, автор совсем не затронул тему отсутствия стандарта определения залоговой или ипотечной стоимости. Часто обвинение банком оценщика в завышении стоимости объективно им не воспринимается. Почему? Потому что, согласно договору и заданию на оценку, определяется рыночная стоимость, которая, как известно, предполагает наличие типичного продавца и покупателя. У банка иное понимание рисков, срока экспозиции, условий функционирования объекта и т.д.

Таким образом, я считаю очень важным обсуждение поднятой проблемы. Однако хотелось бы видеть больше конструктивных предложений, связанных с совершенствованием организации работы в процессе оценки для целей кредитования.



Таблица. Анализ требований банков к оценочным компаниям, проходящим аккредитацию

Требование	Почему требование не может быть причиной достоверных отчетов об оценке
Стаж работы на рынке не менее трех лет	Данное требование относится не к стажу работы оценщика, выполняющего отчет об оценке, а к возрасту оценочной компании. Оценочная компания – по сути, оболочка, имеющая регистрационные и учредительные документы. В «старой» оценочной компании могут работать молодые оценщики, только что получившие «оценочное» образование, а также не имеющие его.
Деловая активность	Деловая активность характеризуется положительной динамикой выручки за последние три года (или отсутствием убытков). Данное требование опять же не затрагивает профессиональных качеств исполнителей отчетов об оценке, а свидетельствует об успешном менеджменте, надежном административном ресурсе, снабжающем компанию клиентами. Так как в оценочной деятельности не работает зависимость «цена-качество», то большой клиентский поток может говорить скорее об отсутствии хорошей проработки каждого отчета об оценке. Во избежание будущих потерь оценочные компании не стремятся наращивать штат, а «дозагружают» имеющихся сотрудников. Поэтому в отведенное на один отчет время оценщик успевает сделать два отчета об оценке. И далеко не всегда скорость можно списать на хорошую автоматизацию процесса. • Положительная динамика выручки может быть результатом успешной деятельности, отличной от оценочной. • Компания может специализироваться на оказании достаточно «однообразных» и не очень сложных услуг. Например, специализироваться на оценке убытков от ДТП. Однако это не означает, что специалисты данной компании смогут с успехом оценивать коммерческую недвижимость. • Компания пользуется заслугами «прошлых лет». Однако прошлые заслуги не означают прошлого профессионализма и вообще не означают профессионализма. Нарботанный «человеческий капитал» можно легко потерять с уходом ключевых специалистов. • У крупных компаний нет необходимости держать в штате большое количество высококвалифицированных оценщиков. Для сокращения издержек на работу нанимаются студенты либо оценщики, работающие на рынке менее 3 лет. Основная часть работы автоматизируется, разделяются обязанности (например, осмотр объекта оценки осуществляет один оценщик, затратный подход выполняет второй, отчет об оценке формирует третий) и подписывают отчет один или два специально предназначенных для этого оценщика.
Деловая репутация	Если компания существует на рынке какое-то время, то не представляет труда собрать рекомендательные письма с печатью и подписью бывших клиентов. Участие в конкурсах – это также весьма формальная процедура, не проясняющая ничего о достоверности отчетов об оценке, которые будут готовить оценщики. Деловая репутация – это заслуга прошлых лет и специалистов, которые когда-то работали в оценочной компании. Этот актив является неотчуждаемым от оценщика – физического лица, однако он не может свидетельствовать о хорошем профессиональном уровне персонала, так как сотрудники компании могут поменять место работы.
Профессионализм, подтвержденный дипломами об образовании, сертификатами RICS, CCIM и т.п.	Одним из главных ресурсов оценочных компаний являются специалисты. Однако фамилия исполнителя отчета об оценке почему-то редко совпадает с фамилией лица, которое его подписывает. По существующему трудовому законодательству в штате должно быть 2 оценщика, однако трудовые договоры могут быть разовые или составленные на несколько месяцев. Количество компаний, с которыми оценщик может заключить трудовой договор, никак не регламентируется. Поэтому не удивительно, что уже сейчас существует рынок оценщиков с дипломами и сертификатами, готовых для прохождения аккредитации в банке или участия в каком-либо конкурсе за определенное вознаграждение заключить фиктивный трудовой договор и предоставить свои регалии. Соответственно при наличии связей и договоренностей с такими оценщиками на момент аккредитации штат у компании может быть любым. По факту же отчет об оценке будет делать некто третий, имя которого история, может быть, так и не узнает. Рекомендация проводить тестирование оценщиков банками выглядит, по меньшей мере, уничижительной для оценщиков. А по большей части способна только создать список оценщиков, которые будут в дальнейшем ставить подпись на отчет об оценке, но это не означает, что они будут его выполнять.
Отсутствие негативной информации	Нет прямой зависимости между достоверностью стоимости, полученной в отчете об оценке, и, например, отношениями одного из сотрудников или оценщиков оценочной компании с правоохранительными органами или налоговой инспекцией.
Присутствие страховки на сумму среднего предоставляемого банком кредитного продукта	Согласно ФЗ №135 оценщик – это физическое лицо. Страховые компании уже давно определились с тем, что гражданско-правовая способность принимать на себя обязательства, связанные с предпринимательской деятельностью, возникает у физического лица лишь в случае регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя. Дополнительное страхование не может работать на рынке оценки в силу различных юридических особенностей. Косвенным подтверждением этому служит то, что до сих пор (а прошло уже 3 года с момента вступления в силу обязательного саморегулирования ОД) нет ни одного открытого и опубликованного случая выплаты страховой компанией страхового возмещения в рамках дополнительной страховой ответственности. Тем не менее необходимо заметить, что решение по выдаче кредита принимает банк, и у банков нет практики страхования риска от невозврата кредита. Хотя, если руководствоваться логикой страхования рисков, оценщик и залоговый инспектор могли бы разделить между собой эти риски.

ДЕКЛАМИРУЕМЫЕ ЦЕЛИ АККРЕДИТАЦИИ ПРОСТЫ: ВО-ПЕРВЫХ, ПРОВЕДЯ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ФОРМАЛЬНУЮ ПРОВЕРКУ, БАНК ОБРЕТАЕТ ПАРТНЕРА В ВИДЕ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ (ВО ВСЕХ СМЫСЛАХ ЭТОГО СЛОВА), ВО-ВТОРЫХ, ЗАЩИЩАЕТ СЕБЯ ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ ОЦЕНОЧНЫХ УСЛУГ. ПРИ ЭТОМ О ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ ЗАЕМЩИКА, КАК ПРАВИЛО, РЕЧЬ НЕ ИДЕТ. ОДНАКО И ДОСТОВЕРНОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТЧЕТОВ ВЫБРАННЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ КОМПАНИИ ДОБАВИТЬ НЕ МОГУТ ПО ПРИЧИНЕ ТОГО, ЧТО КРИТЕРИИ ОТБОРА НИКАК С ИТоговым качеством (ДОСТОВЕРНОСТЬЮ) БУДУЩЕГО ОТЧЕТА (ОТЧЕТОВ) ОБ ОЦЕНКЕ НЕ КОРРЕЛИРУЮТ.

положения потенциального залога на рынке, а также несоответствие формальным требованиям федеральных стандартов оценки могут привести к дальнейшим судебным искам.

Большая часть форм недостоверной оценки (за исключением недостоверной стоимости) может быть не допущена (либо устранена) оценщиком-профессионалом, умеющим выдать документ, соответствующий всем формальным признакам законодательства и заданию на оценку, а также содержащий рыночную стоимость, отражающую сложившийся уровень цен на рынке на дату оценки. Именно здесь могут сработать различные системы контроля качества или многократной проверки отчета об оценке, примененные разными специалистами оценочных компаний. Однако это зло гораздо меньшее, чем недостоверная стоимость.

Достоверность по части получаемой стоимости открывается не так уж и часто, а именно в случае, когда наступает дефолт заемщика. В кризисный 2009 год Минфин России закладывал на год 10,2%¹ невозврата кредитов от их общей суммы. Сюда входит и кредитование физических лиц, невозврат по кредитам у которых намного превышает невозврат по кредитам юридических лиц. В предыдущие периоды невозврат был намного меньше: в 2008 г. – 4,4%, в 2007 г. – 2,7%. Однако даже если приходит время реализации залога, то это уже совсем другой рынок, совсем другие цены. Доказать, что оценщик написал недостоверную стоимость, достаточно сложно, особенно если отчет об оценке соответствует формальным признакам федеральных стандартов.

Причин того, что добротный и соответствующий федеральным стандартам отчет об оценке содержит недостоверную стоимость, множество. Главная причина –

определение рыночной стоимости, закрепленное в Федеральном законе «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» №135-ФЗ и вынуждающее искать равновесие на рынке совершенной конкуренции на определенную дату, да еще и в долгосрочном периоде. Соответственно

оценщик вынужден вносить большое количество допущений. А в силу того, что существует постоянный недостаток информации и требование федеральных стандартов оценки подкреплять все расчеты доказательствами, порой из виду упускается много действительно важных «рыночных» факторов. Эти факторы оценщик либо не видит, так как опирается только на цены предложений, либо не может зафиксировать в отчете ввиду отсутствия доказательств. Например, оценщик не сможет написать в отчете об оценке, что продать по указанной стоимости можно, но для этого необходимо выплатить определенное вознаграждение менеджеру покупающей компании.

Как видим, большая часть информации, которой пользуется оценщик, лежит

КОММЕНТАРИЙ К СТАТЬЕ



Борис Мошкович,
директор,
ЗАО «АБМ Партнер»

На мой взгляд, в статье правильно определены проблемы, но не совсем верно указаны вызвавшие их причины и не найдены пути их решения. С одной стороны, аккредитация является фактором ограничения конкуренции, а с другой – представляет собой своеобразный фильтр. Определяя критерии отбора и проведения тендеров, заказчик гарантирует себе выбор организаций, обладающих опытом и чувствующих необходимую полноту ответственности за предоставляемую работу. Чистота проведения аккредитаций, конечно же, может вызывать вопросы. Возможно, введение единых критериев для проведения аккредитаций повысит уровень доступа ко многим клиентам. Зачастую условия тендера

явно подготовлены под очень узкий круг компаний, а наличие зависимых лиц или аффилированности (пусть даже не прямой) – фактор явно некорректный и, может, даже нарушающий закон. Именно для этого у нас есть СРО, обязанные реагировать на подобные факты. Именно СРО могут и должны стать фильтром для недобросовестной конкуренции и некачественных работ. В ряде крупных корпораций многие годы существует четкая система отбора организаций и система контроля качества. Критериями отбора оценщиков, пусть даже среди согласованных/аккредитованных, является не только цена и срок, но и уровень загруженности компании текущими проектами. Наиважнейший фактор, влияющий на выбор, – качество работ. Так что проблема не в наличии аккредитаций и параметрах отбора, а в реальном контроле качества со стороны и заказчика, и исполнителя и, конечно, со стороны СРО. Только публичность проверок и их результаты смогут устранить факты излишней «зааккредитованности» подрядных организаций. Я уверен, в ближайшее время на рынке грядут изменения. Добросовестная конкуренция и высокое качество работ – это прямой путь к успеху, а «зарегулировать» рынок все равно полностью не получится, потому что на нем работают, в первую очередь, люди, а не организации.



в области «нечетких множеств» и остается «за кадром». На основании проведенного анализа оценщик выдает свое профессиональное мнение о стоимости единой цифрой, но для принятия адекватного и взвешенного решения о выдаче кредита этого явно мало. Собранный информация с рынка является крайне ценной, а потому нуждается в описании, классификации, систематизации и предоставлении кредитному инспектору для составления уже его мнения о рынке и стоимости передаваемого в залог имущества. Оценщик – это глаза и уши кредитного инспектора и, что самое главное, его помощник, готовящий базу для принятия решения о выдаче (отказе от выдачи) кредита. Умение вести учет, казалось бы, ненаблюдаемых факторов зависит от умения оценщика анализировать и понимать рынок. Профессионализм оценщика – неотчуждаемый от человека нематериальный актив, но он слабо зависит от возраста, размера и выручки оценочной компании. Профессионализм не всегда зависит и от наличия внутрифирменных стандартов, а также выполнения оценщиком формальных требований федеральных стандартов оценки.

Удивительно, но залоговые отделы банков продолжают выбирать не

оценщика, а оценочные компании, отрицая и возможность смены специалистов компании, и присутствие «серого» рынка оценщиков, и наличие других, вполне рыночных явлений. Они мотивируют это тем, что оценщики «старых» и крупных

каждый банк считает своим долгом добавить еще несколько не столь значительных критериев отбора оценочных компаний.

К основным критериям отбора оценочных компаний относятся: стаж работы на

АККРЕДИТАЦИИ ОГРАНИЧИВАЮТ И ВСЕ БОЛЬШЕ МОНОПОЛИЗИРУЮТ РЫНОК, СТИМУЛИРУЯ УХОД В ТЕНЬ МНОГИХ ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА, РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ, А ТАКЖЕ БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛОВ. МОНОПОЛИИ НЕ СПОСОБСТВУЮТ НИ ПРОГРЕССУ ТЕХНОЛОГИЙ, НИ ПОВЫШЕНИЮ ДОСТОВЕРНОСТИ ОТЧЕТОВ ОБ ОЦЕНКЕ, НИ СНИЖЕНИЮ ИЗДЕРЖЕК ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.

оценочных компаний обладают какими-то особенными знаниями или технологиями подготовки отчетов об оценке. Документом, объединившим мнение многих банков, стали разработанные Комитетом АРБ по оценочной деятельности и опубликованные в 2009 году «Рекомендации по критериям отбора оценщиков для долгосрочного сотрудничества с банками». 6 мая 2009 года эти рекомендации были согласованы с Федеральной антимонопольной службой России. Сейчас многие банки на своих сайтах в положениях по аккредитации тиражируют эти рекомендации, а так как это все же рекомендации, а не требования, то

рынке – не менее 3 лет; деловая активность, которая характеризуется положительной динамикой выручки за последние три года; профессиональные качества, свидетельством которых являются прохождение обучения и сертификация по общепризнанным в мире программам подготовки и повышения квалификации – RICS, CCIM и т.п. Уровень профессионализма рекомендуется проверять путем тестирования банком ведущих оценщиков компании. Кроме того, банк проверяет наличие негативной информации: судебных решений, подтверждающих некомпетентность или низкий профессионализм оценщиков, претензии и

КОММЕНТАРИЙ К СТАТЬЕ



Федор Спиридонов,
управляющий партнер,
SRG-Appraisal

В мае 2009 года Федеральной антимонопольной службой России были согласованы «Рекомендации по критериям отбора оценщиков для долгосрочного сотрудничества с банками», разработанные Комитетом по оценочной

деятельности Ассоциации российских банков. В работе над этим документом принимали участие представители различных СРО оценщиков и кредитных организаций. Более того, на каждый из критериев Комитетом даны комментарии, объясняющие его логичность.

Хотелось бы подчеркнуть, что одними из самых важных предпосылок для их создания стали результаты опросов представителей оценочного и банковского сообществ, собранные моими коллегами из Комитета. Представители оценочного сообщества жалуются на необъективный выбор оценщиков, являющихся партнерами банка. А представители банковского сообщества часто бывают не удовлетворены результатами работ оценщиков. Считаю, что появление этих критериев уже повлияло и будет влиять дальше на усиление прозрачности при выборе банками оценочных компаний, а

также на увеличение «входных порогов» в оценочную деятельность. Это необходимо для «очищения» рынка и укрепления положительного имиджа профессии оценщик. От имени Комитета могу добавить, что для нас важны мнения и предложения профессиональных участников оценочного и банковского сообществ, связанные с практикой применения Рекомендаций. Подобные отзывы всегда можно направить в адрес Комитета. Мы готовы обсуждать проблемы и реагировать на конструктивные предложения.

Кроме того, хотелось бы добавить, что конкурентирование оценочных организаций только по стоимости услуг свидетельствует лишь об «ущербности» рынка. На мой взгляд, деятельность нуждается в дополнительных объективных параметрах сравнения оценочных компаний, гарантирующих качество услуг, которые при этом будут измеримыми.

дисциплинарные санкции со стороны саморегулируемых организаций и органов в сфере регулирования оценочной деятельности. Помимо требований об обязательном страховании ответственности оценщика, предусмотренных ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», оценщику необходимо застраховать свою ответственность в размере суммы среднего предоставляемого банком кредитного продукта в сегменте кредитования, где предполагается сотрудничество с оценщиком.

Критерии отбора оценщиков банками имеют публичный характер и базируются на объективных показателях, но, по факту, данные критерии не способны существенно изменить достоверность отчетов об оценке. А кроме того, они не могут повлиять на «оценочную кухню» и способы работы с информацией. Мето-

ресурсу». И эта дополнительная накрутка имеет вполне конкретные рыночные цифры – 30–40% (и больше) от стоимости отчета об оценке за печать аккредитованной при банке компании. Часто можно слышать мнение, что аккредитации помогают наладить отношения с оценочными компаниями, чтобы те работали преимущественно с банком, а не с клиентом и не писали завышенной стоимости, однако неквалифицированный оценщик может ошибаться, даже не желая этого. Допуск оценочной компании к клиентскому капиталу банка дополнительно стимулирует оценочные компании к экономии на квалифицированном персонале и побуждает их вырабатывать формальное отношение к отчетам и к получаемой рыночной стоимости.

Повысить достоверность отчетов об оценке поможет создание здоровой кон-

ОЦЕНЩИК – ЭТО ГЛАЗА И УШИ КРЕДИТНОГО ИНСПЕКТОРА И, ЧТО САМОЕ ГЛАВНОЕ, ЕГО ПОМОЩНИК, ГОТОВЯЩИЙ БАЗУ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ВЫДАЧЕ (ОТКАЗЕ ОТ ВЫДАЧИ) КРЕДИТА. ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ОЦЕНЩИКА – НЕОТЧУЖДАЕМЫЙ ОТ ЧЕЛОВЕКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ, НО ОН СЛАБО ЗАВИСИТ ОТ ВОЗРАСТА, РАЗМЕРА И ВЫРУЧКИ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ. ПРОФЕССИОНАЛИЗМ НЕ ВСЕГДА ЗАВИСИТ И ОТ НАЛИЧИЯ ВНУТРИФИРМЕННЫХ СТАНДАРТОВ, А ТАКЖЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ОЦЕНЩИКОМ ФОРМАЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ОЦЕНКИ.

ды описания рынка не способны стимулировать оценщиков к переходу из сегмента «неприятной обязанности» к сегменту «необходимых консультантов». Ни выручка компании, с которой у оценщика заключен договор, ни наличие аккредитаций не может служить гарантией того, что написанная в отчете об оценке рыночная стоимость будет достоверной и что залоговый инспектор сможет использовать подготовленную в отчете об оценке информацию для принятия решения по кредиту.

Аккредитации ограничивают и все больше монополизуют рынок, стимулируя уход в тень многих оценочных компаний малого бизнеса, региональных компаний, а также большого количества профессионалов. Монополии не способствуют ни прогрессу технологий, ни повышению достоверности отчетов об оценке, ни снижению издержек потребителей. Вместо этого монополии рожают дополнительную накрутку в цене за «доступ к

курентной среды с доступом на рынок всех оценщиков без ограничений, а также создание общих для всех оценщиков и банков правил работы с информацией, принципов работы с документами, рекомендаций по описанию и проведению анализа рынка, описанию прочей полученной на рынке информации. Требования должны быть одинаковыми абсолютно для всех банков и оценщиков и работать так, чтобы банку не требовалось нанимать дополнительных сотрудников для проверки отчетов об оценке. Только в условиях свободной конкуренции рынок заработает «на перспективу», с выгодой для всех участников рынка. **OD**

СНОСКИ

¹ Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 262 с.



ОАО «Страховое общество «ЯКОРЬ», основанное 27 мая 1991 г. и имеющее лицензию ФССН №1621 77 от 27 июля 2007 г., осуществляет:

- обязательное страхование ответственности оценщиков – физических лиц, как условие осуществления профессиональной деятельности и членства в саморегулируемой организации (ст.ст. 4, 24 (б прим.), 24 (7 прим.) Закона;
- добровольное страхование ответственности оценщика – юридического лица;
- коллективное страхование ответственности оценщиков;
- страхование рисков, связанных с возникновением обязанности внести денежные средства на пополнение компенсационного фонда саморегулируемой организации, членом которой является Страхователь, израсходованного (утраченного) полностью или частично вследствие: возникновения субсидиарной или солидарной ответственности СРО по обязательствам членов СРО; банкротства банков или иных финансовых учреждений, в которых были размещены средства компенсационного фонда; ненадлежащего управления средствами компенсационного фонда; неправомерных действий органов государственной власти и управления РФ и иных обстоятельств, приведших к утрате полностью или частично средств компенсационного фонда СРО, указанных в договоре страхования.

ОАО «Страховое общество «ЯКОРЬ» безвозмездно оказывает оценщикам поддержку в судах по защите их интересов (в рамках заключенного договора страхования). Компанией накоплен большой опыт судебной практики по отстаиванию интересов оценщиков в делах, связанных с рассмотрением дел о возмещении убытков, причиненных ошибочными действиями оценщиков, а также исков о признании оценки недействительной.

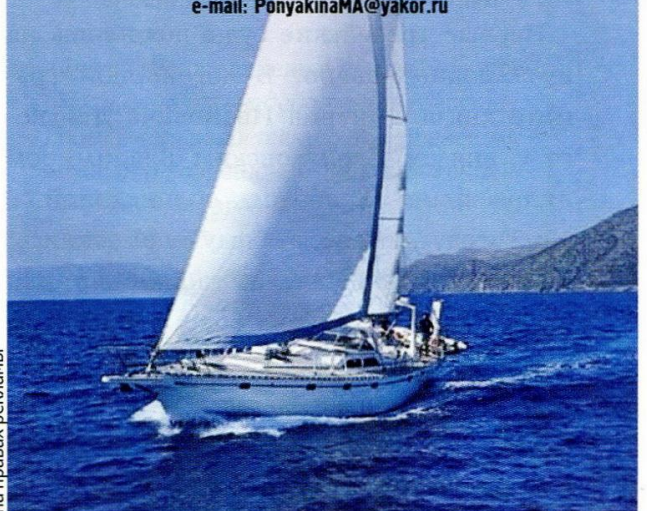
ОАО «ЯКОРЬ»:

105062, г. Москва, Подсосенский пер., д.5-7, стр.2; тел. (495) 232-99-62; www.yakor.ru.

Контактные лица:

Курганов Валерий Валерьевич,
e-mail: KurganovVV@yakor.ru;
Понякина Марина Алексеевна
e-mail: PonyakinaMA@yakor.ru

на правах рекламы



ЛЬВАМ особенно повезет в год Кота: повышение профессиональной подготовки очень быстро принесет свои плоды.

