

Почему иностранные заказчики выбирают международные оценочные компании в России?



Иностранные инвесторы, заинтересованные в присутствии на российском рынке, чаще всего выбирают партнеров среди компаний, имеющих систему менеджмента качества и хорошую деловую репутацию. О том, почему иностранные заказчики больше выбирают международные оценочные компании, нежели российские, рассказала партнер практики оценки и стоимостного консультирования ЗАО «БДО» Дарья Александровна Окунева MRICS.

В настоящий момент рынок оценки в России можно условно разбить на три сегмента: международные компании; крупнейшие российские оценочные компании и средние и мелкие оценочные компании, а также индивидуальные частные предприниматели, занимающиеся оценкой.

Данная сегментация обусловлена не только размером компании либо местоположением основного офиса, но и продуктовой линейкой услуг, которые предлагают компании, работающие на рынке оценки.

Оценочная деятельность в России началась с переоценки основных средств предприятий. Таким образом, первыми игроками на рынке стали российские компании, которые методом индексации пересчитывали стоимость основных фондов. Специалисты, работавшие в таких компаниях, в основном «переквалифицировались» в оценщиков из инженеров и сметчиков.

Когда началось дерегулирование российской экономики, сопровождавшееся процессами приватизации и вливания иностранно-

го капитала, первыми сделками по купле-продаже пакетов акций, пришло понимание того, что оценка — это особая наука, которая не просто компилирует знания в области макроэкономики, математических методов в экономике, финансового менеджмента, статистического анализа и основ маркетинга, но и предполагает изучение определенных подходов и методов. Именно тогда в российских институтах появилась дисциплина «оценочная деятельность», затем — спецкурсы, а позже — факультеты, занимающиеся подготовкой кадров по профессии «оценщик».

Одновременно в Россию пришли зарубежные компании, которые принесли с собой best practice в виде наработанных моделей расчетов, форм представления результатов оценки, шаблонов отчетов и презентационных материалов. Многие российские оценочные компании, существовавшие на тот момент, стали диверсифицировать свои услуги и помимо переоценки начали развивать такие направления, как оценка бизнеса, оценка отдельных активов в виде объектов недвижимости, дебиторской задолженности, ценных бумаг, имущественных комплексов.

Требования к оценщику претерпели изменения: в оценочные компании

принимались сотрудники, имеющие экономическое либо финансовое образование, прошедшие переподготовку по программе «Оценка бизнеса». При этом зарубежные компании предъявляли дополнительные требования: потенциальный сотрудник должен был обязательно владеть иностранным языком и быть выпускником престижного вуза (в основном это Финансовая академия, МГИМО, МГУ). Таким образом, зарубежные компании изначально отбирали кадры, которые могли не только адаптировать лучшие наработки в области оценки, но и генерировать новые идеи.

С появлением в российской экономике таких явлений, как выход российских компаний на международные торговые площадки, кредитование в зарубежных банках, выпуск еврооблигаций, IPO, появилась и необходимость в трансформации финансовой отчетности в соответствии с принципами международных стандартов финансовой отчетности. Поскольку положения стандартов предполагают отражение активов и обязательств в отчетности по справедливой стоимости, появился новый рынок для оценщиков. Опять же понятия «справедливая стоимость» в российской оценке не существовало, тем более отсутствовала методология опре-

деления справедливой стоимости, а также проведения процедур идентификации активов, распределения цены покупки (Purchase Price Allocation) при консолидации отчетности, расчете стоимости идентифицируемых нематериальных активов, проведении теста на обесценение, требуемых положениями МСФО.

Поскольку международные компании имели многолетний опыт осуществления всех указанных процедур иностранными офисами, у них появилось еще одно конкурентное преимущество перед российскими компаниями — наличие методологии расчета, а также сильных аудиторских команд, имеющих значительный опыт в трансформации отчетности и аудите по МСФО, которые могли передать свой опыт, а также в постоянном режиме давать консультации и разъяснения.

Кроме того, активные M&A процессы также потребовали от оценщиков помимо традиционных подходов к оценке бизнеса знаний и навыков в области управления стоимостью, а именно: тестирование финансовых моделей и выявление наиболее чувствительных параметров, сценарное прогнозирование, учет рисков, выявленных в ходе процедур Due Diligence, расчет синергетического эффекта. Опять же международные компании изначально имели доступ к наработкам иностранных офисов и очень быстро заняли лидирующие позиции в стоимостном консультировании при сопровождении сделок.

Могу сказать, что и сегодня очень немногие российские компании обладают опытом проведения указанных процедур в полном объеме. Это дает возможность международным компаниям занимать практически монопольное положение в сегменте услуг стоимостного консультирования, связанных со сделками, в которых стороной выступает иностранный инвестор.

Помимо best practice, обладателями которой являются международные компании, есть еще ряд факторов, по которым иностранные инвесторы предпочитают работать с международными консалтинговыми компаниями.

Во-первых, это наличие международных сертификатов у оценщиков, работающих в международных и западных компаниях. В настоящий момент к действующим международным сертификатам оценщиков относятся MRICS, ASA, TEGOVA, финансовых консультантов — CFA. Наличие указанных сертификатов свидетельствует о том, что специалист не только соответствует требованиям, предъявляемым к субъекту оценочной деятельности в Российской Федерации (наличие оценочного образования, страхование профессиональной ответственности, членство в саморегулируемой организации), но и подтверждает свои знания и опыт работы в области международных стандартов оценки.

Справедливости ради стоит отметить, что в настоящий момент многие крупные российские компании направляют своих специалистов на обучение с целью получения международных сертификатов. Очень активную политику в области обучения и повышения квалификации в России проводит RICS. Ежегодно все больше российских специалистов-оценщиков становятся членами RICS, соблюдение стандартов которого, безусловно, повышает профессионализм оценщиков и улучшает качество работы. С точки зрения иностранного заказчика, наличие международного сертификата у оценщика свидетельствует о том, что данному специалисту можно доверять.

Еще одной причиной, по которой иностранные заказчики выбирают международных финансовых консультантов, является то, что во всех международных компаниях существует система контроля качества и в структуре компании выделены целые департаменты, занимающие-

ся вопросами методологии и контроля качества. Контрольные процедуры начинаются с момента принятия клиента, когда анализируются все возможные риски, связанные с выполнением того или иного проекта, а также обязательно проводится conflict check: процедура, которая не позволяет компании одновременно для одного и того же клиента проводить процедуры, связанные с составлением отчетности (в частности, определение справедливой стоимости) и аудитом отчетности. Причем все процедуры контроля качества осуществляются не только в российском офисе, но и на международном уровне.

Сегодня, когда репутация является одним из важнейших факторов успеха на рынке аудита и консалтинга, наличие системы менеджмента качества очень важно для потенциального заказчика, особенно для иностранных компаний, которые просто привыкли к тому, что так должно быть.

Еще один фактор — узнаваемость бренда. В большинстве случаев иностранный заказчик знает, что на оценочном рынке есть основные игроки. Он привык видеть упоминания о них в прессе, в рекламных объявлениях или узнавать о них от контрагентов. Он не будет исследовать рынок оценщиков и сопоставлять конкурентные преимущества международных и российских компаний, а просто обратится в ту компанию, имя которой у него на слуху.

И наконец, стоит сказать об alumni clubs. Не секрет, что в основном финансовые директора, руководители M&A направлений и другие представители топ-менеджмента крупных компаний — это бывшие консультанты, чаще всего имевшие опыт работы в международных компаниях. Им удобно работать практически с бывшими коллегами, а человеческий фактор, как ни крути, — основной фактор, позволяющий нарабатывать и удерживать клиентов. ■

ПЭС 11079/03.06.2011