*ИЛЬИН Максим Олегович,*

*ТУМАКОВ Павел Игоревич*

**ТОКСИЧНЫЕ ЗАКАЗЫ ПО ОЦЕНКЕ**

**1. Введение**

В последние годы актуальность защиты прав и законных интересов профессиональных Оценщиков неуклонно возрастает. Об этом свидетельствуют результаты мониторинга судебных дел, в которых все чаще Оценщики включаются в состав обвиняемой группы лиц, а также высокий спрос на мероприятия по обеспечению безопасности профессиональной оценочной деятельности. Ассоциация продолжает формирование материалов из цикла «Методичка по безопасности Оценщика» [1] и напоминает, что сегодня для обеспечения безопасности профессиональной деятельности только лишь быть добросовестным – уже недостаточно.

На мероприятиях оценочной направленности огромной популярностью пользуются рассказы опытных коллег о ситуациях, в которых им пришлось бороться и превозмогать следственные органы, конкурентов, рыночную конъюнктуру, Заказчика, сложившиеся правила делового оборота и несовершенство этого мира в целом. Не ставя под сомнение пользу подобной информации, отметим, что «[**Лучший бой тот, которого не было**»[[1]](#footnote-1)](https://humor.rin.ru/cgi-bin/show.pl?razdel=0&anekdot=32116). Безусловно, любого пациента можно лечить (пытаться), однако лучше проводить профилактику.

На рынке постоянно присутствуют **токсичные заказы**, участие в которых заведомо ставит Оценщиков в проигрышное положение[[2]](#footnote-2). Токсичный заказ на оказание услуг по оценке – заказ, в рамках которого Оценщик принимает на себя риск несоизмеримо выше получаемого вознаграждения (реальные судебные сроки, временные и финансовые издержки на юристов и адвокатов, величина которых во много раз превышает доход, полученный от заказа, дисциплинарные взыскания СРОО, репутационные издержки, седые волосы и морщины). В привычной терминологии ближайшей аналогией токсичности является риск.

Профильные дискуссии (например, [3], [4]) показали, что у каждого опытного коллеги есть свои наблюдения о том, за какую работу браться не нужно. При этом суть значительной части признаков проблемных заказов совпадает, хотя и формулируется различными словами. Но «чутье засады» приходит с опытом и годами[[3]](#footnote-3). А что делать начинающим Оценщикам?

В данном материале описываются наиболее распространенные признаки токсичных заказов и даются краткие рекомендации по работе с ними.

**2. Признаки токсичного заказа**

Заказ однозначно является токсичным, если его **результатом является «сделка с совестью»** (преднамеренное искажение итоговой величины стоимости, определенной в соответствующем отчете). Искажения стоимости и связанные с ним действия формируют состав преступления в абсолютном большинстве обвинительных заключений, в которых, так или иначе, фигурирует Оценщик. Однако определивший всё «по рынку» Оценщик может пострадать, если окажется в периметре токсичного заказа. Корень зла не только в итоговой величине стоимости, но и в других характеристиках заказа.

Ниже приведена группировка основных признаков токсичных заказов, при этом в таблице используются следующие условные обозначения: жирный шрифт – наиболее важные признаки; курсив – рекомендации по снижению соответствующего риска.

**Табл. Признаки токсичного заказа**

| **№ п/п** | **Признак** | **Комментарий / рекомендации по снижению риска** |
| --- | --- | --- |
| *Условия оценки* | | |
| 1 | **Не известно (скрывается) предполагаемое использование**  **результатов оценки** | Без информации о сделке / управленческом решении, для которых предполагается использовать определенную в отчете величину стоимости, невозможно определить потенциальные риски заказа, прежде всего:   * направление потенциального искажения стоимости, в котором заинтересован Заказчик или другие лица, взаимодействующие с Оценщиком (и для реализации которого ими специально подобраны/подготовлены исходные документы для оценки); * потенциальных оппонентов – субъектов, которые могут попытаться оспорить результаты оценки.   *Добиваемся однозначных формулировок предполагаемого использования в договоре на оказание услуг по оценке, избегая «для принятия управленческих решений».*  *Прямо или косвенно уточняем ситуацию у Заказчика оценки. Например, интересуемся, как оформить отчёт (кому он в руки пойдёт), чтобы лучше было для заказчика и т.д.*  *Определяем конечный желаемый Заказчиком результат (в т.ч. в части диапазонов стоимости [8]).* |
| 2 | Сделки с государственным имуществом / государственными средствами | Продажа государственного имущества (приватизация), выкуп в государственную собственность.  Контролирующие органы (Следственный комитет, Счетная палата и др.) чаще проверяют сделки / управленческие решения, обоснование ценового параметра которых по законодательству проводится через процедуру оценки.  Основные фигуранты многих дел начали действовать по схеме, выработанной защитой Евгении Васильевой [1] – под основной удар обвинителей выставляется Оценщик, формируется два рубежа защиты:   * к основным выгодоприобретателям не могут предъявляться обвинения пока не доказано, что отчеты об оценке, на основании которых совершались сделки, искажают стоимость. Если таких доказательств нет, значит – нет и ущерба; * если доказан факт искажения стоимости в отчетах об оценке, то нужно судить Оценщика, поскольку Заказчик не виноват, что Оценщик ввел его в заблуждение. Ведь Заказчик не обладает специальными познаниями в области оценочной деятельности, он специально обратился к профильному специалисту – Оценщику и т.д. |
| 3 | **Обязательность стоимости** | В ряде случаев, например, при выкупе акций у миноритарных акционеров, сделка должна быть осуществлена именно по той стоимости, которая определена в отчете об оценке.  Данный признак следует отличать от случаев обязательной оценки (например, приватизация), в которых оценка является обязательной, однако цена сделки не обязана совпадать с величиной стоимости, определенной в отчете.  *Перевод вероятностной величины в нормативную (рыночная стоимость → параметр договора) – это фактический шаг в принятии на себя всей полноты ответственности за все дальнейшие действия, исходя из подписанного.* |
| 4 | **Объект (его собственника) постоянно обслуживает один Оценщик, который в этот раз «не смог»** | Сложившиеся правила делового оборота на рынке оценочных услуг таковы, что Оценщики крайне дорожат постоянными клиентами, максимально лояльно подходят к их просьбам. Отказ от услуг постоянного Оценщика обычно является следствием того, что требования Заказчика в этот раз вышли за границы «допустимой лояльности».  Вариации признака:   * предложение подписать уже готовый отчет, выполненный другим Оценщиком; * ранее на проекте уже было много Оценщиков, которые не устроили Заказчика (ушли со скандалом; не справились и т.д.).   *Следует не бояться связываться с коллегами / коллегами коллег для прояснения ситуации, задавать вопрос напрямую.*  *Целесообразно изучить историю оценок (и отчётов) по объекту, вплоть до прорисовки графиков рыночной стоимости и корпоративных событий, произошедших вслед за ним, и делать вывод о токсичности на основе анализа.* |
| 5 | Малое количество потенциальных покупателей | Малое количество потенциальных покупателей свидетельствуем о том, что само понятие «рыночной стоимости» применительно к объекту оценки является условным. О какой рыночной стоимости можно говорить, если объект может купить, условно, только Иван Иванович или Петр Петрович?  Малое количество покупателей, как правило, сопровождается нехваткой рыночных данных, а значит невозможностью проверить предоставленные для оценки данные на соответствие рыночному уровню. Резко повышается погрешность расчетов, а значит – и доказуемость полученного в отчете результата.  *Рекомендация:*   * *чаще прибегать к использованию иных, разрешённых законодательством стоимостей (не только рыночной; например, инвестиционной);* * *в явном виде указывать в отчёте ситуацию рынка и/или конкретной продажи с монополией;* * *подробно описывать порядок действий при поиске информации и проверке ее достоверности [5].* |
| 6 | Срочность  на фоне общих долгих сроков соответствующего процесса | Например, оценка нужна «завтра» при том, что инвестиционный проект реализуется несколько лет и то, что отчет об оценке нужен к определенной дате, было известно давно. Срочно = вообще не дают времени осмотреть объект, изучить документы, подумать и сделать звонки, проверить аналоги и т.д.  *«Делаешь быстро, проверять будут медленно». Ошибки обязательно найдут. Тот факт, что «сделал быстро», не является смягчающим обстоятельством. Не можешь уложиться в срок, – не берись.*  *В срок следует включать как время на подготовку отчетов, так и его проверку [7].* |
| 7 | **Неоценочный характер заказа** | Заказ может сделать не только Оценщик, но и кто-то другой: товаровед, аудитор, эксперт-техник, сюрвейер, залоговик, актуарий и т.д. Заказчику нужен документ с подписью «ответственного лица» и печатью.  Оценщик выбран либо по принципу «первый подвернулся под руку», либо из-за «красивого» набора инструментов обеспечения ответственности (страховки и пр.).  *Оценщику (субъекту, действующему в рамках Законодательства об оценочной деятельности) за такие заказы не стоит браться вовсе. Лучше передать их соответствующему специалисту, а самому участвовать на субподряде за пределами Законодательства об оценочной деятельности (при необходимости, которую определит специалист).* |
| 8 | Расчетная рентабельность заказа не соответствует рыночной конъюнктуре | 1. Если расчетная рентабельность заказа существенно превышает среднерыночный уровень рентабельности подобных услуг по оценке – скорее всего, у лица, осуществившего расчет рентабельности, нет всей существенной информации о потенциальной трудоемкости / рисках. Обычно, бесплатный сыр бывает в мышеловке.  2. Если расчетная рентабельность существенно ниже среднерыночного уровня – будет проблематично обеспечить достаточный уровень качества (отметим, что возможны ситуации с «имиджевыми заказами», реализация которых позволит получить более коммерчески привлекательные заказы в будущем). |
| 9 | **Вторая и последующие (пере)оценка по (пере)залогам, особенно на падающем рынке** | Сложившиеся правила делового оборота таковы, что сотрудники профильных служб банков всеми силами стараются переложить на Оценщика ответственность за:   * ошибки, допущенные на этапе оценки рисков при выдаче кредита; * риски, связанные с изменением рыночной конъюнктуры. |
| 10 | **Имеются отчёты**  **на другие даты с сильно расходящимися результатами** | Добросовестные Оценщики, обладающие достаточной квалификацией, получают близкие результаты оценки.  Сильное расхождение результатов (при отсутствии явных на то оснований) может являться следствием:   * сложности объекта оценки с позиции формирования его стоимости; * искажения исходных данных одним из участников процесса оценки; * сговора, давления на одного из Оценщиков. |
| 11 | Непроработанность методологии | Риски заметно возрастают при одновременном выполнении следующих условий:   * нет утвержденных методик оценки; * нет сложившихся правил делового оборота по определению стоимости аналогичных объектов оценки (пусть даже и не формализованных до уровня официальной методики); * цена и сроки заказа не позволяют сформировать соответствующие методические наработки самостоятельно. |
| *Поведение Заказчика* | | |
| 12 | **Неоднократное плутовство** | Многократное пред оставление противоречивой информации, уход от прямых ответов, недомолвки. Суета, странные условия договора (необязательно плохие).  Вокруг заказа много людей «со скошенными к носу от постоянного вранья глазами»[[4]](#footnote-4).  *Не следует пытаться обыграть плута в плутовстве – это не имеет отношения к оценочной деятельности.* |
| 13 | **Требуют указать результат с точностью «до копеек»** | Рыночная стоимость имеет вероятностную природу [8]. В подавляющем большинстве случаев результат, указанный с избыточной точностью, крайне трудно защищаем [6].  При этом само такое требование обычно свидетельствует о наличии конфликта и оппонента у Заказчика. Например, сделка уже совершена, и даже копеечное отклонение является критичным для Заказчика. |
| 14 | Строго вменяется методика оценки | В теории, на сферическом рынке в вакууме, любая корректно реализованная методология приведет к одинаковому результату.  На практике могут наблюдаться сложности с учетом значений тех или иных факторов стоимости в рамках конкретной методики – недостаток рыночных данных, значительная трудоемкость или банальное отсутствие опыта и наработок.  Как правило, под требование по использованию конкретной методологии маскируется попытка получить от Оценщика конкретный результат – нужную величину стоимости.  Вариация признака: требуют учесть другой отчет об оценке (в т.ч. в какой-то одной части, например, в части описания характеристик объекта оценки или выбора объектов-аналогов).  *При согласии выполнить такой заказ целесообразно:*   * *в договоре и отчете прямо указать соответствующее требование Заказчика;* * *сослаться на первоисточник, который (кроме мнения Заказчика) доказывает применимость и целесообразность применения именно этой методологии для оценки аналогичных объектов оценки;* * *подтвердить корректность полученного результата на основе справочных расчетов по другим методам.* |
| 15 | Уговоры сделать оценку | Рынок оценочных услуг является высоко конкурентным. Обычно есть длинная «скамейка запасных», которые готовы оказать услуги по первому запросу. «Уговоры» (лесть, обхаживание) не характерны для рынка.  *… Либо речь идёт о потере денег, либо репутации, либо вы обладаете уникальными рыночными преимуществами. Уточните (для себя), какими.* |
| 16 | Отказ предоставить имеющиеся документы / информацию | Например, известно, что у Заказчика есть отчет об оценке, выполненный на другую дату. Но его не дают.  *Обратим внимание, что довольно часто документы не предоставляют не из-за злого умысла, а по причине обычного разгильдяйства, лени и плохой управляемости. Можно попробовать проверить на других документах – их тоже не предоставляют / предоставляют с задержкой или проблема только с конкретным документом?* |
| 17 | **Сложная задача, передается исполнителю с низкой квалификацией** | Передача заведомо сложной задачи исполнителю нехарактерно низкого уровня квалификации (при наличии более очевидных альтернатив) может говорить о попытке сформировать «козла отпущения».  *Признак относится как к сотрудникам Заказчика, так и к Оценщикам. Почему исполнение этого сложного заказа руководство оценочной компании передало именно тебе – начинающему Оценщику? Или передали в другой регион?* |
| 18 | **Предложение дополнительно отблагодарить за пределами договора на оценку** | Рыночные реалии таковы, что чаевые – это не про Оценщиков. Обычно «благодарность» подразумевает ожидание оказания интимных финансовых услуг. |
| *Характеристики объекта оценки* | | |
| 19 | Негативный информационный фон вокруг объекта | 1. Суды, связанные с объектом оценки.  2. Публикации в СМИ из серии «скандалы, интриги, расследования».  3. Негативные отзывы настоящих и бывших сотрудников Заказчика или компании, использующей объект оценки в своей деятельности.  4. Спор о стоимости объекта. |
| 20 | Уникальность  (значительная специфика) | 1. Аналогов нет (мало).  2. Имеются существенные отличия от тех объектов, которые можно рассматривать в качестве аналогов.  3. Необъяснимость отдельных фактов с позиции сложившихся правил делового оборота (например, строительство полностью завершено, однако объект не вводится в эксплуатацию в течение долгого периода времени).  *Может быть обычным сложным заказом. Начинающим или небольшим фирмам рекомендуется кооперация усилий или привлечение методического куратора.* |
| 21 | Явный недостаток или постоянная несходимость документов | Вариация признака – явные признаки подделки документов, например:   * работа с копиями с копий (в т.ч. нотариальными); * потёкшие печати; * неодинаковые подписи (или наоборот одинаковые, но разных лиц). * сканы низкого качества.   *При помощи допущений и ограничений Оценщик может устанавливать границы своей ответственности. Теоретически, это может спасти при возникновении нештатных ситуаций. Но зачем засовывать голову льву в пасть, пусть даже надев защитные очки?* |

*Источник: [3], [4], анализ авторов*

Комментарий:

1. Каждый из критериев сам по себе не является достаточным. Например, не каждая оценка государственной собственности приводит к проблемам.
2. При наличии у заказа сразу нескольких признаков, вероятность того, что он является токсичным, повышается.
3. Не стоит недооценивать неформализуемое. Часто токсичные заказы сопровождаются необъяснимыми, на первый взгляд, сигналами от интуиции и внутреннего голоса: «под ложечкой сосёт» или возникает необычайно высокий эмоциональный подъём при мысли о том, какой ты ловкий и быстро заработал огромные деньги на таком легком проекте.

**3. Можно ли браться за токсичные заказы?**

**1.** Следует признать, что абсолютно нетоксичные заказы в реальной оценочной практике встречаются редко. Скорее они являются исключением.

Если вообще не работать с токсичными заказами – можно искать другую профессию.

**2.** С заказами разумного уровня токсичности работать можно. Оценщик должен понимать риски конкретного заказа и уметь управлять ими, уметь остановиться при превышении суммарного риска некоторой разумной границы.

Приведем пример из повседневной жизни. Предположим, вы собираетесь на машине в путь. Если передвигаться на технически неисправном автомобиле, – подвергаете себя и окружающих опасности. Если дождь, то вероятность аварии повышается. Если в крови несколько промилле алкоголя (даже если законодательством страны присутствия разрешено) – тоже. Превышение скорости – определённо. Всё, по-отдельности – риск, которым в ряде случаев можно пренебречь. Например, на не полностью исправной машине иногда можно доехать до станции технического обслуживания. Однако совокупность всех указанных признаков – мокрая дорога с плохой видимостью, неисправное транспортное средство, опьянение водителя, превышение скорости – авария почти неизбежна.

Так и в оценке. Работать на госзаказах – можно. Выполнять срочную работу – можно. Браться за сложные объекты – не только можно, но и нужно (а как иначе профессионально расти?). Противоречия в документах не являются чем-то уникальным, можно запросить уточнения. Отказ в предоставлении второстепенных документов может быть компенсирован данными из открытых источников. Но когда в одном заказе сходится все – и государственная собственность, и срочная оценка сложного нетипового объекта, и противоречие в ключевых документах на фоне отказа предоставить пояснения – все вместе это говорит о том, что в недалеком будущем возможны увлекательные приключения.

Невозможно управлять неконтролируемыми рисками. Черные лебеди [9] всё равно появятся. Но контролируемыми рисками управлять необходимо. Это умение / навык является одним из основных отличий человека разумного от ему внешне подобных.

**3.** Можно ли работать с сильно токсичными заказами? Можно! Но нужно быть специалистом в этой теме.

Змеелов добывает гадов для извлечения из них яда в медицинских целях. Остальным ходить в долину змей – незачем. Аналогично, встречаются компании, специализирующиеся на спорных / проблемных оценках, характеризующихся наличием большого количества противоречивых интересов. То, что для них является привычной работой, для остальных – неоправданный риск.

**4.** Решение о заключении любого контракта, не только в сфере оценочной деятельности, следует принимать только после того, как «осмотрелся». Например, экспертиза отчетов об оценке в Ассоциации начинается с того, что изучается информация по соответствующему объекту оценки / Заказчику на основе данных новостных лент информационных агентств, баз судебных актов и других источников.

**Заключение**

Авторы далеки от мысли, что смогли описать все возможные признаки токсичных заказов. Кроме того, при невнимательном отношении к собственным профессиональным обязанностям, несоблюдении базовых мер по обеспечению безопасности [1] даже самый прозрачный и чистый заказ может стать началом пути в никуда. Вместе с тем полезно знать, какими именно признаками обладают заказы, которые считают токсичными большинство коллег.

Можно спрогнозировать, что профессиональную эволюцию смогут продолжить только те Оценщики, кто умеет говорить «нет» и понимает, когда это необходимо. А остальные исчезнут с рынка, как динозавры (сами или с помощью других субъектов).

Повисшим в воздухе остался вопрос о токсичном Оценщике. Какой Оценщик притягивает к себе токсичные заказы или любой даже самый беспроблемный заказ превращает в токсичный? Оставим его для следующей статьи.

Предложения по развитию материала принимаются на почту imo@srosovet.ru.

*Москва, январь 2019*

**Список источников**

1. Раздел «Безопасность Оценщика» сайта Ассоциации «СРОО «Экспертный совет» – https://srosovet.ru/activities/safety/
2. Сунь-Цзы. Искусство войны – Киев: София, 2016 г.
3. Дискуссия в группе «Экспертный совет» сети «Facebook» – https://web.facebook.com/groups/437500082966055/permalink/1890669817649067
4. Пост на странице Павла Тумакова в сети «Facebook» – <https://www.facebook.com/tumakov.pavel/posts/801918496829526>
5. По проверке данных Заказчика при оценке отдельных предприятий – https://srosovet.ru/content/editor/ars2017/metod%20razuasn/Raz-prov-data.pdf
6. Методические разъяснения по вопросу округления итоговой величины стоимости объекта оценки – https://srosovet.ru/content/editor/metodicheskie-razyasneniya.pdf
7. А.В. Каминский, М.О. Ильин, В.И. Лебединский и др. Экспертиза отчетов об оценке: Учебник. 2-е издание. – М.: Компания «Про-Аппрайзер», 2015. – 272 с.
8. Ильин М.О., Лебединский В.И. Практические рекомендации по определению возможных границ интервала итоговой стоимости – https://srosovet.ru/content/editor/Vozmozhnye-granicy-intervala-itogovoj-stoimosti\_statya.pdf
9. Н. Талеб. Черный лебедь – М.: КоЛибри, 2009.

1. Вероятно, впервые мысль была сформулирована Сунь-цзы в трактате «Искусство войны» [2] в 3 веке до н.э.  
   Ее вариации встречаются во многих источниках. [↑](#footnote-ref-1)
2. Безусловно, есть исключения – добросовестные Оценщики, которые специализируются на выполнении таких заказов. Речь о них пойдет в разделе 3. [↑](#footnote-ref-2)
3. «Я было к тебе сунулся, да чувствую, засада там» (С) К/ф «Джентльмены удачи». [↑](#footnote-ref-3)
4. М. Булгаков «Мастер и Маргарита». [↑](#footnote-ref-4)