

Возможные изменения процедуры закупки оценочных услуг

Владимир Олейников
Партнёр Группы компаний SRG



Аналитические данные о закупках в оценке за период 09.2018-04.2021

	Количество/ шт.	Начальная стоимость контрактов, руб.	Цена заключенных контрактов, руб.
Количество контрактов	11 381	3 091 972 316	1 765 372 403
Снижение начальной стоимости контракта более 50%	62%		



В **62%** случаев падение было более **50%** от НМЦ.

Законодательство о закупках:

44 ФЗ

заданы
критерии

223 ФЗ

не заданы
критерии

ориентир на 44 ФЗ

проблема затрагивает весь
сегмент госзакупок

Закон о госзакупках (44 ФЗ)



60%
ЦЕНА

40%
КВАЛИФИКАЦИЯ
И ОПЫТ

ДАНО:

Требуется оценить Бизнес - пакет акций, ОС 1,5 млрд руб., действующее предприятие, выручка 5 млрд руб., имеются дочерние общества

Цена	60%
Квалификация и опыт	40%

Формула расчета баллов за цену



Цена минимальная из предложенных/
Цена участника*100 Баллов*вес цены (60%)

Формула расчета баллов за квалификацию



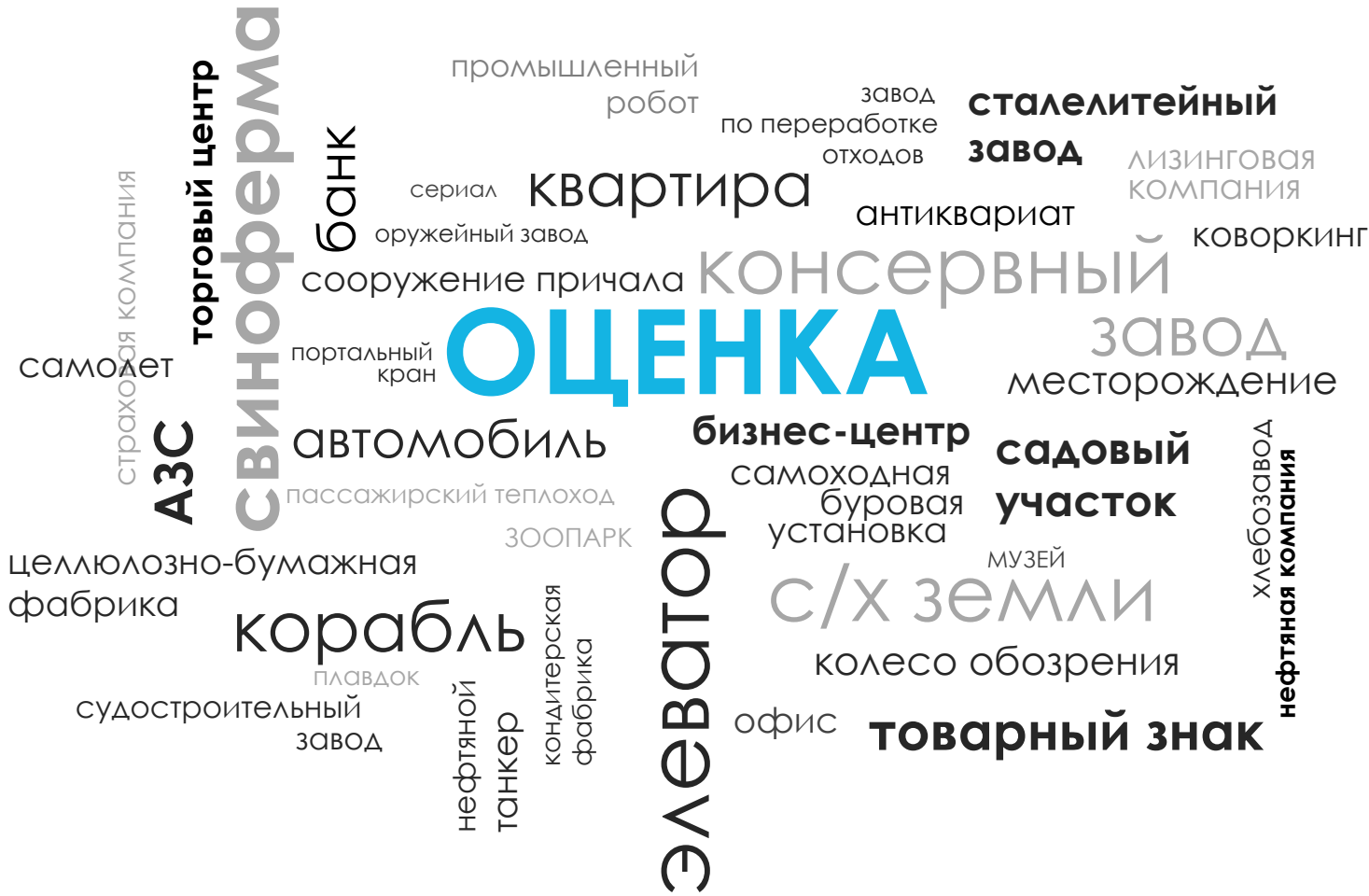
Количество баллов за квалификацию(от 0 до 100 баллов)*вес квалификации (40%)

МЕХАНИЗМ:

Участники	% падения цены	Количество баллов за опыт
ИП без опыта	80%	0
Поставщик с хорошим опытом	20%	100

Участники	Балл за цену	Балл за опыт	Итоговый балл
ИП без опыта	60	0	60
Поставщик с хорошим опытом	15	40	55

При текущих весах на цену и качество поставщик с нулевым опытом может всегда выиграть за счет падения цены.



- 01.** Разные объекты оценки требуют разной квалификации компаний и экспертов
- 02.** Ключевым критерием выбора должны быть опыт и квалификация поставщика

У Заказчика практически нет возможности отобрать квалифицированного подрядчика по оценке на сложные объекты оценки **в рамках закупки по 44 ФЗ**:

- 1 **Риски качества**
- 2 **Риски срыва сроков сделки**
- 3 **Большое количество итераций по доработке отчета**

Пример: затягивание сроков сделки стоимостью от **1 млрд рублей**, при текущей ставке депозита **5%** годовых, несет выгодоприобретателю убыток ежемесячно не меньше **4 000 000 руб.**



Риски занижения стоимости актива при продаже

Итог: недополученная прибыль



Риски завышения стоимости актива

Итог: актив не продается долгое время, возникает убыток собственника в связи с увеличением сроков реализации



Риски некорректного отражения в отчетности

Если приняли на баланс по завышенной стоимости, при продаже возникает убыток. Также процедура продаж государственного имущества в случае существенного отличия рыночной цены от балансовой в меньшую сторону сопряжена с рядом процедур для обоснования снижения.



Риски последующей защиты Отчета об оценке

Как правило, сделки с государственным имуществом сопряжены с рядом возможных проверок со стороны различных контролирующих структур. Вероятность защиты отчета об оценке сложных объектов подрядчиком с недостаточным опытом очень невелика.

Возможные убытки от недополученной прибыли, срыва сроков сделки или их оспаривания по сложным объектам оценки существенно превышают экономию в цене на конкурсных процедурах по 44 ФЗ.

SRG

КОНФЛИКТ



Повышение
квалификации



Совершенствование
системы качества



Увеличение
ФОТ

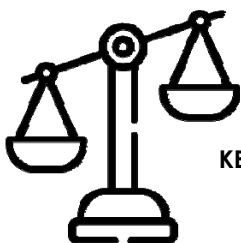


ВЫИГРЫВАЮТ

«случайные люди»

Процедура закупки
оценочных услуг

60%
ЦЕНА



40%
КВАЛИФИКАЦИЯ
И ОПЫТ



Снижение
ФОТ



ПРОИГРЫВАЮТ

потребители оценочных услуг
оценщики
оценочные компании
СРО



ВАЖНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКСПЕРТНОГО РЕСУРСА В ОЦЕНКЕ



Консалтинговая группа SRG

В направлениях оценки (без учета жилой недвижимости) работает более 70 человек. Создание масштабного экспертного ресурса достойной квалификации в оценочном бизнесе - это значительные инвестиции и сложная система управления, как и любом другом бизнесе



Система грейдов развития

От ассистентов оценщика до ведущих экспертов, РП, зам. директоров, директоров



Выделение направлений по специализации

Недвижимость, активы, бизнес



Системное обучение и сертификация

Публичные выступления, управление персоналом, обучение продажам, экспертное обучение



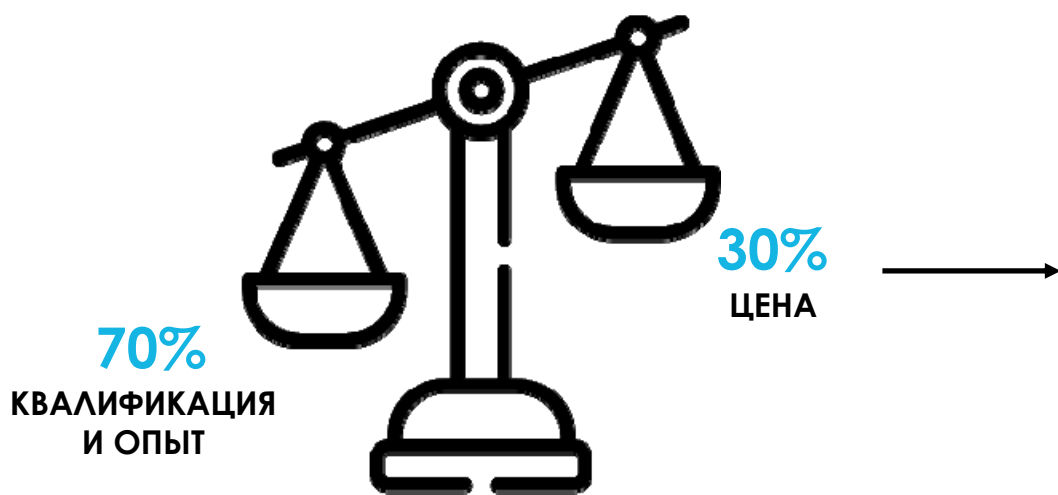
Достойные условия труда

- Оборудованный офис
- Инфраструктура для удаленной работы
- Подключение к внешним и внутренним аналитическим базам

Основной актив бизнеса по оказанию оценочных услуг - это люди высокой квалификации и значительные инвестиции в человеческий ресурс.

SRG

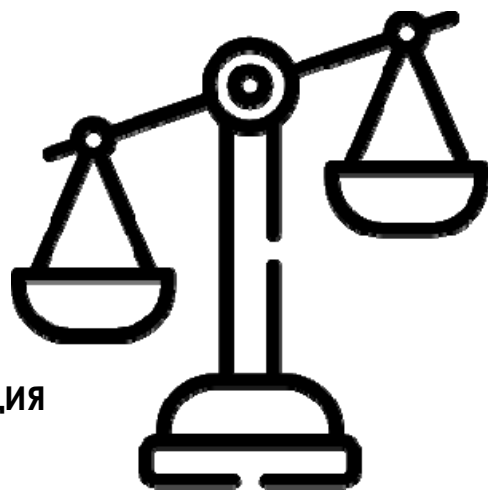
КАК РЕШИТЬ



- Совершенствование системы качества
- Повышение квалификации специалистов
- Конкуренция среди равных и отсутствие на рынке «случайных людей»
- Увеличение прозрачности рынка оценочных услуг
- Поддержка предприятий оценочной отрасли, являющихся налогоплательщиками

Сходные по типу и логике услуги **по проведению экспертизы, аудиторские услуги, юридические услуги** вынесены в отдельный вид услуг и имеют критерии:

70%
КВАЛИФИКАЦИЯ
И ОПЫТ



30%
ЦЕНА



Когда Вы выбираете врача...



Квалификация



Опыт



Репутация



Цена

**Спасибо
за внимание!**

