

К.э.н. Ильяшенко Н.С., к.э.н. Мельник Ю.Н.

Сумской государственной университет, Украина

Рыночные возможности и угрозы на рынке оценочных услуг Украины

Рыночные возможности оценочных услуг отличаются от рыночных возможностей всего комплекса консалтинговых услуг. Это связано с тем, что оценочные услуги являются одними из обязательных услуг в нынешнее время. Ведь ни один нотариус не оформит вам договор купли-продажи объекта без сертификата рыночной стоимости этого объекта. К возможностям, существующим на данном рынке, можно отнести:

1. Существующий спрос на данный вид услуг. После появления в нашей стране частной собственности физические и юридические лица все чаще стали прибегать к договорам купли-продажи, а так как оценка является обязательной в таком случае, то с увеличением количества операций с недвижимостью увеличился и спрос на независимую оценку. То же произошло и после получения земельных актов жителями сел и владельцев дачных участков. Еще одним фактором появления и увеличения спроса на оценку стала возможность кредитов под залог. Еще существует спрос на оценку транспортных средств. Особенно это стало актуальным после появления большого количества разных таксопарков. Также следует сказать, что некоторые развитые компании стараются отбирать и нанимать к себе в штат профессионального оценщика. Ведь это помогает во многих случаях избежать неоправданных финансовых ошибок и принять наиболее верное решение.

2. Отсутствие ценовой конкуренции. Это связано с тем, что для нейтрализации демпинговых цен Украинское общество оценщиков (УОО) устанавливает на своих заседаниях список рекомендованных цен для проведения независимой оценки. После этого областные отделения Украинского общества оценщиков, анализируя этот список, устанавливает свои

цены, уровень которых зависит от уровня платежеспособности потребителей. Это связано с разностью в заработной плате в разных областях страны.

3. Процессы приватизации в стране. На данный момент такие процессы приостановлены, но по прогнозам экспертов они возобновятся уже в этом году. Это дает возможность участвовать в разных конкурсах.

4. Наличие банков и нотариальных контор в стране. Это позволяет фирме быть посредником между юридическими и физическими лицами с одной стороны и банками и нотариальными конторами с другой. Ведь отсутствие таких учреждений значительно усложнило сбыт оценочных услуг и привело к падению спроса на вторичном рынке.

5. Существование корпоративных договоренностей между добросовестными оценочными фирмами об условиях конкуренции. Под такими условиями понимается не только минимальный размер цены, но и разновидности оценки, на которых в большей степени специализируется каждая из фирм. Это приводит к тому, что рынок как бы поделен между такими конкурентами на сегменты, и они теоретически друг другу не мешают и не составляют «большой головной боли».

6. Потенциальный рост рынка оценочных услуг. Подъем в развитии оценочных фирм ожидается после активной фазы реализации Земельной реформы, которая разрешает совершать договора купли-продажи земли. После этого спрос на такой вид деятельности как оценка резко увеличится, особенно когда фирмы будут предоставлять не только сами услуги оценки, а и сопутствующие этому услуги (подбор земельного участка, рекомендации по наилучшему использованию земли и т.п.). Такой же результат ожидается при принятии налога на недвижимость. В этом случае необходимо будет устанавливать базу начисления налога, для определения которой необходима будет оценка недвижимости.

7. Дифференциация потребностей потребителей. В последнее время в стране появился спрос на такой вид оценочных услуг как оценка нематериальных активов (патенты, торговые марки). Это связано с тем, что

предприниматели психологически созрели до понимания важности таких активов и хотят, как можно более эффективно, этим воспользоваться. Также пользуется спросом составление и анализ бизнес-планов и разного рода юридические услуги.

8. Низкое качество предоставляемых услуг значительного количества недобросовестных фирм. Это дает возможность повысить цену на свои услуги и позиционировать себя как фирма с высококачественными услугами, тем самым, подняв свой имидж.

9. Существование участков рынка с неудовлетворительным спросом. Это сегмент обучающего консультирования, которое конкуренты не практикуют и которое пользуется сравнительно немалым спросом. Обучение новых консультантов является одним из разновидностей оценочных услуг, которое может приносить немалую прибыль (оплата за обучение одного стажера равняется минимальной заработной плате, а максимальное количество таких стажеров может достигать до 15 человек).

Что же касается рыночных угроз, которые могут повлиять на деятельность в сфере оценочных услуг, то к ним следует отнести следующие характеристики внешней среды:

1. Самой большой опасностью на рынке оценочных услуг является наличие довольно большого количества недобросовестных конкурентов, которые предоставляют клиентам более дешевые и низкокачественные услуги. Это приводит к подрыву имиджа не только их самих, а и оценочных фирм в целом. грн.

Бороться с такой ситуацией на рынке очень сложно, ведь многие клиенты не могут сразу определить, насколько услуги качественны и поэтому обращаются к таким оценщикам по принципу меньшей цены. И хотя между многими фирмами существует договор о минимальных тарифах, все-таки такие «поддельные» конкуренты приводят к появлению демпинга и проследить за этим очень сложно. Все это приводит к тому, что недобросовестные продавцы

полностью вытесняют добросовестных, и рынок заполняется товарами низкого качества.

2. Разрешение банкам быть субъектами оценочной деятельности. С недавнего времени банки стали нанимать в свой штат оценщика (внутренний консультант), что значительно уменьшает емкость рынка независимых консультантов. Но, как показывает практика, внутренний консультант не всегда подает результаты, которые удовлетворяют клиентов банков. Но для самих банков внутренний работник конечно лучше в плане значительно меньшей оплате труда, всецелой работе на компанию и полном знании всех особенностей и тонкостей бизнеса.

Таким образом, для обеспечения максимальной эффективности работы как банков, так и их клиентов, а также оценочных фирм следует объединить усилия внутреннего и внешних консультантов для реализации поставленных целей. Это даст возможность независимым оценщикам не потерять значительный участок рынка, внутренним консультантам – помощь и постоянное обучение на опыте фирм, а клиентам – объективные оценочные услуги.

3. Отсутствие заказов со стороны государства. Если объекты коммунальной собственности и разрешают оценивать местным оценщикам, то крупные объекты государственной собственности «отдают в руки» в основном киевских или других крупных фирм. А ведь стоимость таких заказов составляет значительные средства, так выполнение хотя бы одного государственного заказа позволило б более мелким оценщикам значительно увеличить свою прибыль, которую можно было бы пустить на создание торговой марки или другого метода стимулирования сбыта.

4. Непонимание важности оценки. Как и другие виды консалтинговой деятельности оценка – это интеллектуальный труд, а платить за такой труд люди пока не привыкли. Поэтому очень часто наблюдается ситуация, когда клиент согласен оплатить сам отчет про оценку, а консультации и рекомендации считаем бесплатным приложением.