

ВЫПУСК № 14 / 2013

ПАН ИЛИ ПРОПАЛ?

СПАРК начал оценивать вероятность неплатежеспособности компаний

ДОЛГ ПЕЙДЕКСОМ КРАСЕН

Индекс платежной дисциплины охватил первые 10 тыс. компаний

РАСКРЫТИЕ «В ОДНОМ ОКНЕ»

Вся информация эмитентов стала доступна в единой системе

«ПРИНЦИП ВЫТЯНУТОЙ РУКИ» ДОБРАЛСЯ ДО ФИНАНСИСТОВ

СПАРК поможет обосновать трансфертные цены по финансовым сделкам

**БАНКИ:
ЧИТАЕМ НОВОСТИ,
АНАЛИЗИРУЕМ ЦИФРЫ**
«Интерфакс» выпустил комплексный банковский продукт

КРЕДИТНЫЕ БЮРО ПРОШЛИ ЭТАП ПЕРВИЧНОГО НАКОПЛЕНИЯ

Решающим фактором конкуренции становится качество кредитных историй, уровень сервиса

ГАЗ – ЭТО ГЛОБАЛЬНО

Мировой рынок газа глазами «Интерфакса»

«ИНТЕРФАКС» ДЕРЖИТ ЛИДЕРСТВО СРЕДИ ИНФОРМАГЕНТСТВ ПО ЦИТИРУЕМОСТИ

Зарубежные СМИ цитируют «Интерфакс» в два раза чаще конкурентов

ЗАКУПКИ НА ЛАДОНИ

Или как найти свою иголку в чужом стоге сена

**Уверены, что знаете
все о своих конкурентах**



www.spark-marketing.ru



Дорогие грузыя!

Задача информационщика – видеть в разнообразной и часто разноформатной информации главное, суть. На журфаке в связи с этим был такой тест.

«В университете вешают объявление: в четверг пройдет научная конференция «Будущее образования», на которой будут выступать преподаватели факультета; участие в конференции для всех преподавателей и студентов обязательно... Придумайте правильный заголовок к этой информации», – ставит задачу преподаватель.

После нескольких попыток кто-нибудь называет правильный вариант ответа: «В четверг занятий не будет».

Умение извлекать знания из общедоступной (и обильной) информации сегодня еще более востребованно.

В 2013 году мы представляем нашим клиентам в СПАРКе пионерский продукт – Индекс финансового риска. Этот индикатор дополнит Индекс должной осмотрительности, который помогает обнаруживать у компаний признаки «однодневности».

В 2013 году еще несколько тысяч компаний будут охвачены Индексом платежной дисциплины, который показывает, насколько аккуратно компания выполняет свои обязательства перед контрагентами.

А в системе СКАН появился индекс СКАНЕКС, характеризующий медиапространство вокруг того или иного объекта.

Да, теперь извлечение знаний из информации поручают не только журналистам. Наши системы СПАРК, СКАН, «СПАРК-Маркетинг» – как раз пример этого.

Ваш «Интерфакс»

ПАН ИЛИ ПРОПАЛ?

СПАРК начал оценивать вероятность неплатежеспособности компаний



Илья Мунерман,
генеральный директор
Института управления
стоимостью

Масштабные мировые кризисы сопряжены с неплатежами и дефолтами и поэтому всегда вызывают рост интереса к теме банкротств. Не случайно первые попытки прогнозировать вероятность банкротств были предприняты после Великой депрессии 30-ых годов. В России интерес к этой теме резко вырос после последнего кризиса. Одним из результатов этого интереса стало создание в СПАРКе Индекса финансового риска, который позволяет оценить вероятность возникновения у компании серьезных финансовых проблем.

История вопроса

В 1930 году, в разгар Великой депрессии, американское Бюро бизнес-исследований опубликовало результаты изучения показателей у банкротящихся фирм: всего 24 показателя 29 компаний. Значения сравнили с аналогичными у «здоровых» компаний, чтобы показать, что все будущие банкроты имеют между собой что-то общее.

Исследование выявило восемь показателей, которые в случае достижения определенных значений могут служить сигналами бедственного положения фирмы. Это отношение «оборотный капитал / активы», «добавочный и резервный капитал / активы», «чистые активы / внеоборотные активы», «внеоборотные активы / активы», «текущие активы / текущие обязательства», «выручка / активы», «денежные средства / активы». Бюро обозначило показатель «оборотный капитал / активы» как самый ценный с точки зрения заявленной цели.

Время шло, но до какого-то момента все исследования банкротств базиро-

вались просто на индивидуальных показателях и сравнивались между собой значения этих показателей у банкротов и здоровых фирм.

Альтман в 1968 году впервые применил для предсказания банкротств сложные математические модели, использующие различные факторы. Модель Альтмана, как оказалось, достигла очень высокой точности предсказания вероятности банкротства в течение 12 месяцев (95%). Но точность снижалась по мере движения в прошлое: за два года до банкротства она прогнозировала его с точностью 72%, далее – 48%, 29% и 36% (в случае трех, четырех, пяти лет соответственно).

В поздние 1980-ые ученые стали внедрять нейронные сети, а уже в 1990-ые этот метод стал основным при предсказании банкротств.

Нейронные сети – технология, пришедшая в мирную жизнь из ВПК и призванная имитировать человеческую логику принятия решений. Искусственный нейропроцессор обучается (на тесто-

вых примерах) распознавать различные объекты, как если бы это был человек с его условными рефлексам. Все это использовалось, например, для распознавания объектов с целью автоматического наведения ракет на цель. Не знаю, как с ракетами. А вот в случае с банкротствами такие нейронные сети давали точность от 71% до 100%.

Поскольку наука не стоит на месте, общее число моделей прогнозирования банкротств перевалило к сегодняшнему дню за 150... Однако все модели, естественно, не учитывают специфику российской экономики и особенности отечественного бизнеса, нашу систему бухгалтерского учета и налоговое законодательство. Так что с самого начала стало ясно, что нет никакого смысла брать за основу какую-то одну зарубежную модель, не проведя детального исследования «российского фактора».

Анализ российской специфики

Для разработки и обучения будущей российской модели было выбрано 46 208 компаний. Количество банкротов и успешных компаний в выборке составило по 23 104, то есть ровно по 50%.

Компании-банкроты признавались таковыми на основании сообщений о процедурах банкротства. За несколько лет таких фирм набралось 68 119, из них по 38 844 имела финансовая отчетность, необходимая для анализа. Из этого перечня для обучающей выборки было случайным образом отобрано 23 104 компании.

При формировании выборки надежных компаний не было какого-то одного фактора. Бралась компания-эмитенты, ведущие российские корпорации, члены РСПП, подписчики «Интерфакса»...

По результатам детального исследования были выявлены факторы, значимые с точки зрения вероятности будущего банкротства:

- рентабельность активов, или чистая прибыль / валюта баланса;
- коэффициент текущей ликвидности, или оборотные активы / краткосрочные обязательства;
- доля чистого оборотного капитала в активах, или (оборотные активы минус краткосрочные обязательства) / валюта баланса;
- нераспределенная прибыль / валюта баланса;
- прибыль от продажи / валюта баланса;
- коэффициент оборачиваемости активов, или выручка от продажи / валюта баланса;
- коэффициент быстрой ликвидности, или (оборотные активы минус запасы) / краткосрочные обязательства;
- коэффициент автономии, или совокупный долг / валюта баланса;
- доля оборотных активов в валюте баланса, или оборотные активы / валюта баланса;
- рентабельность чистых активов, или чистая прибыль / чистые активы;
- доля денежных средств в активах, или денежные средства / валюта баланса;
- (оборотные активы минус запасы) / валюта баланса;
- коэффициент закрепления оборотных средств, или оборотные активы / выручка от продажи;
- коэффициент закрепления запасов, или запасы / выручка от продажи;
- рентабельность активов по валовой прибыли, или валовая прибыль / валюта баланса;
- рентабельность чистой прибыли, или чистая прибыль / выручка от продажи;

Для разработки модели индекса была использована выборка из почти 50 тыс. компаний

Работая над созданием скоринга, мы провели тесты различных моделей. Наилучшие результаты продемонстрировала RBF-нейросеть, и поэтому итоговый выбор пал именно на нее

- долгосрочные обязательства / валюта баланса;
- доля чистых активов в балансе, или чистые активы / валюта баланса;
- совокупный долг / чистые активы;
- коэффициент абсолютной ликвидности, или денежные средства / краткосрочные обязательства.

Выбор модели

Работая над созданием скоринга, мы провели тесты различных моделей. Наилучшие результаты продемонстрировала RBF-нейросеть, и поэтому итоговый выбор пал именно на нее.

Нейронные сети на радиальных базисных функциях (RBF), говоря по-научному, позволяют подобрать оптимальный результат для нелинейных зависимостей между переменными. RBF нейронные сети представляют итоговую модель в виде обобщенной регрессионной модели, то есть модели, ясно показывающей зависимость некоего параметра от определяющих его значение переменных – факторов. Это позволяет дать полученным результатам прозрачную и внятную экономическую интерпретацию.

Еще один плюс – при тестировании модели можно видеть так называемые аналоги, то есть те компании, банкротство или устойчивое состояние которых оказало максимальное влияние на

значение индекса для конкретной компании.

Это позволяет проверить алгоритм расчета индекса и понять, с чем связано то или иное его значение, а также кластеризовать компании, по которым есть финансовая отчетность.

Получение результатов и их интерпретация

После внедрения модели три сотни тысяч российских компаний, для которых был рассчитан индекс, распределены по трем большим группам (см. таблицу «Распределение компаний...»).

На примерах, приведенных в таблице «Значения индекса на примере отдельных компаний», можно увидеть, какие именно значения индекса принимает для реальных компаний – «банкротов» и «хороших» фирм.

В качестве «банкротов» были взяты фирмы, в отношении которых уже введены процедура наблюдения («Капитал Тур») и процедура ликвидации (ООО «Телас-С» и ООО «Прозексим») в 2012 году. В качестве успешных взяты фирмы с благоприятными показателями финансовой отчетности и хорошей деловой репутацией.

Индекс финансового риска теперь будет проходить ежеквартальную калибровку и ежегодный пересмотр, как

ЗНАЧЕНИЯ ИНДЕКСА НА ПРИМЕРЕ ОТДЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ



Тип Компании	Банкроты			Успешные		
	«Капитал Тур»	ООО «Телас-С»	ООО «Прозексим»	ЗАО «Интерфакс»	ОАО «Газпром»	ООО «Яндекс»
Значения индекса	55,68	94,56	61,32	10,50	4,79	5,88

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОМПАНИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗНАЧЕНИЯ ИНДЕКСА ФИНАНСОВОГО РИСКА

 **СПАРК**
СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
АНАЛИЗА РЫНКОВ И КОМПАНИЙ

Значение индекса	Уровень риска	Число компаний в диапазоне
1–30	Низкий	20%
31–70	Средний	27%
71–99	Высокий	53%

и все другие скоринги в СПАРКе. В результате будет расти его точность и предсказательная сила.

В будущем, как считается, доступность корпоративной отчетности будет расти. Чуть в более отдаленной перспективе внедрение ERP – системы планирования ресурсов предприятия, охватывающей информацию обо всех бизнес-процессах в компании в режиме онлайн, и новых стандартов отчетности, позволяющих вести автоматическую обработку данных, сделают ее более оперативной.

Периодичность раскрываемой информации сократится, скорость ее

раскрытия увеличится. Будет происходить переход от сегодняшнего положения вещей – раскрытия дискретной информации с запаздыванием – к новым реалиям – раскрытию непрерывной информации в режиме онлайн, уверены зарубежные эксперты.

В этой ситуации скоринги и рейтинги, основанные на последних достижениях экономической науки, станут значительно точнее. Тем важнее уже сейчас накапливать опыт и знания, необходимые для построения действительно эффективных моделей.

Индекс финансового риска теперь будет проходить ежеквартальную калибровку и ежегодный пересмотр, как и все другие скоринги в СПАРКе

ДОЛГ ПЕЙДЕКСОМ КРАСЕН

Индекс платежной дисциплины охватил первые 10 тыс. компаний



Алексей Морзин,
руководитель проекта
«СПАРК-Мониторинг
платежей»

«Одна из первых вещей, на которую посмотрит банк, принимая решение выдавать или не выдавать кредит вашей компании, будет ваш Paydex», – пишут консультанты, работающие с бизнесом в США или Британии. Теперь скоринг Paydex, который считается в мире наиболее универсальным индикатором, характеризующим поведение компании как плательщика, могут использовать в своей работе и российские банки. В 2013 году появилась возможность рассчитать Paydex, показывающий, насколько аккуратно потенциальный заемщик платит по финансовым обязательствам, для первых 10 000 российских компаний. Это стало результатом совместного проекта «Интерфакса» и международной корпорации Dun & Bradstreet, которая уже запустила индексы платежной дисциплины более чем в 40 странах мира.

Индекс рассчитывается на основе данных о реальных платежах.

За 2012 год объем данных по России более чем удвоился и продолжает расти высокими темпами в 2013 году. Информации становится больше благодаря вхождению в проект новых участников – компаний коммунального хозяйства, электроэнергетики, производственных и сбытовых, которые добровольно обмениваются сведениями о том, насколько аккуратно оплачивают счета их контрагенты.

Компания, участвующая в программе, получает в свое распоряжение модуль для анализа клиентского портфеля: она может сравнивать «своих» плательщиков с «чужими», свою дебиторку – со средней по отрасли. Это позволяет более энергично бороться с неплательщиками, получать, с одной стороны, сигналы об ухудшении финансового положения одних контрагентов, с другой – видеть самых перспективных покупателей.

Сейчас в проекте по мониторингу платежной дисциплины больше всего платежной информации по компаниям Москвы и Московской области, Татарстана, Санкт-Петербурга, Свердловской, Новосибирской и Нижегородской областей.

Однако, чтобы из отдельных фактов платежа «сложился» Paydex, таких платежей должно быть несколько и не менее чем от двух поставщиков. Это должно обеспечить максимальную объективность оценки.

Кредиторам важно знать не только абсолютное значение индекса: платит (в этом случае индекс зеленого цвета) – не платит (тогда индекс становится красным). Динамика индекса позволяет оценить, как меняется платежная дис-

циплина компании по месяцам, какова ситуация по отдельным группам ее контрагентов. Например, может оказаться, что компания приоритизирует счета поставщикам оборудования или сырья, но задерживает – за электроэнергию.

Paydex – самый оперативный из всех кредитных скорингов, так как «заработать» хороший индекс может и начинающая компания – если сразу будет аккуратно расплачиваться с контрагентами.

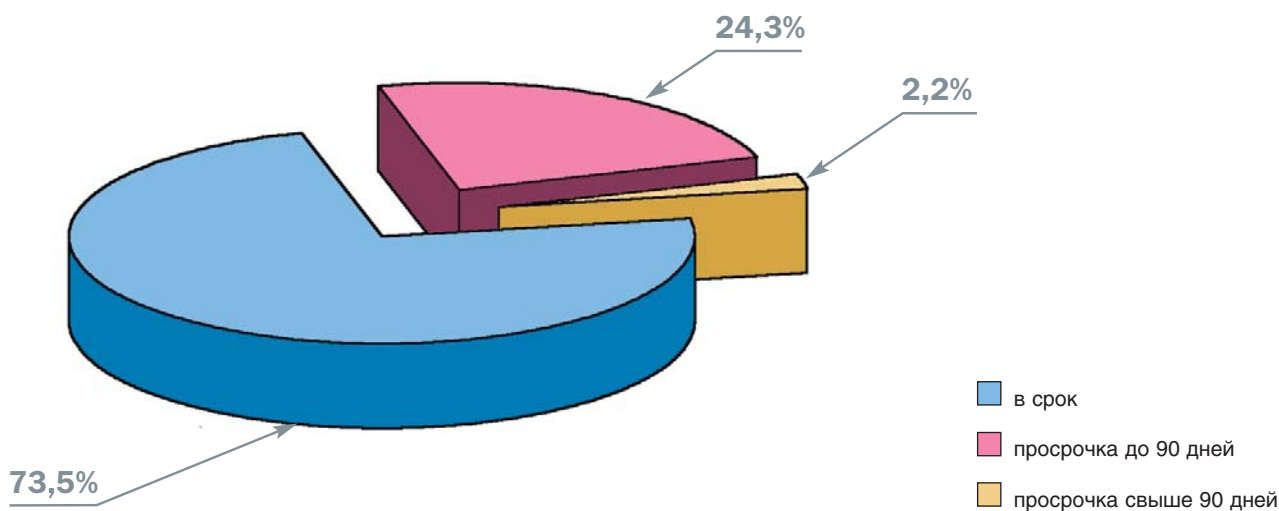
Индекс платежной дисциплины – это важный макроэкономический показатель. Если судить по российским данным, в целом ситуация со своевременным исполнением платежей в России стабильна. Анализ 5 500 компаний из разных секторов экономики, по которым имеется статистика платежей за полный 2012 год, показал: доля компаний, своевременно оплачивающих счета, составила на начало 2013 года почти 75%, в то время как доля компаний, допускающих просрочку более 90 дней, – чуть более 2%.

При этом мелкие и средние компании чаще допускают просрочки платежей, чем крупные.

В то же время со второго полугодия 2012 года есть тенденция к снижению доли своевременно оплаченных счетов и росту доли счетов с просрочкой. Это стало признаком ухудшения конъюнктуры в российской экономике, что затем подтвердили и данные официальной статистики.

Paydex – самый оперативный из всех кредитных скорингов, так как «заработать» хороший индекс может и начинающая компания – если сразу будет аккуратно расплачиваться с контрагентами

ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ПЛАТЕЖНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В РФ



Компании, штат	свыше 90 дней	60-90 дней	30-60 дней	до 30 дней	в срок
Мелкие (~1–50)	2,8%	2,8%	5,8%	19,7%	68,8%
Средние (~51–250)	2,2%	1,5%	1,9%	15,4%	78,9%
Крупные (>250)	0,6%	1,3%	1,3%	15,2%	81,6%

ЗАКУПКИ НА ЛАДОНИ

Или как найти свою иголку в чужом стоге сена



Галина Джанбаева,
руководитель проекта
«СПАРК-Маркетинг»

Госзакупки давно стали сферой не только профессионального, но и общественного интереса. Система «СПАРК-Маркетинг», разработанная «Интерфаксом» и объединяющая все источники информации о закупках, впервые сделала доступным глубокий анализ рынка даже для обычного пользователя.

Профессионалам же она дает шанс изменить привычные представления о «своих» рынках сбыта и собственных возможностях.

Внимательное чтение журналистами объявлений о закупках приводит к появлению любопытных новостей. Хитом стали новости про тендеры на закупку 2 000 бутылок водки для Тюменского центра реабилитации при Фонде соцстраха и карнавальных костюмов Ведьмочки, Снежинки, Жар-птицы и куклы Мальвины для Минобороны...

Теперь благодаря «СПАРК-Маркетингу» у журналистов появилась возможность не ограничиваться отдельными забавными фактами.

В «СПАРК-Маркетинге» шквал информации о закупках превращается в понятную и структурированную информационную карту, на которой можно увидеть все важное, проследить тенденции и проанализировать отдельные объекты. Такая наглядная карта очень нужна и профессионалам: что закупают, что продают, в каких регионах, по каким ценам, кто конкуренты, какую долю рынка они занимают, с кем работают...

С помощью системы можно не только мониторить сайт zakupki.gov.ru, но и коммерческие торги на электронных площадках, данных об участниках и ценах предложений которых нет в открытом доступе.

Между тем через площадки проходят, в частности, закупки крупных частных компаний. Все данные в «СПАРК-Маркетинге» «связаны» между собой, компании и торги точно идентифицируются. Поэтому можно увидеть интересные глубинные взаимосвязи, незаметные с первого взгляда.

Не просли свой шанс

Пожалуй, нигде упущенные возможности не оказываются столь очевидными, как в сфере госзакупок. Ведь тот самый нужный тендер, который случайно прошел мимо вас, через какое-то время обязательно попадет на глаза...

«СПАРК-Маркетинг» поможет не пропустить нужный конкурс, но при этом не завалит вас лишней и обременительной информацией.

Например, вас интересуют «Перевозки автомобильным транспортом по расписанию». По запросу «транспорт» выбираем соответствующую товарную позицию.

Направление <input type="checkbox"/> Спрос 17 035 <input type="checkbox"/> Предложение	Форма публикации <input checked="" type="checkbox"/> Контракт 9 195 <input type="checkbox"/> Торговая процедура 7 840	Покупатель (2 605 / 0) <input type="checkbox"/> Департамент транспорта и связи... 673 <input type="checkbox"/> МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА М... 374 <input type="checkbox"/> Военный комиссариат Красноярск... 349 <input type="checkbox"/> Департамент социальной защиты... 289 <input type="checkbox"/> Администрация города Оренбурга 249 Посмотреть все	Продавец (2 885 / 0) <input type="checkbox"/> ГУП МО "МОСТРАНСА..." 1 320 <input type="checkbox"/> МУП Октябрьского ра... 166 <input type="checkbox"/> МКП "ОПП" 153 <input type="checkbox"/> ООО "АвтоТранс" 142 <input type="checkbox"/> ООО "Краснокопее АТ..." 113 Посмотреть все
Регион поставки (885 / 0) <input type="checkbox"/> Город Москва столица Российско... 507 <input type="checkbox"/> Кемерово (Кемеровская область ... 447 <input type="checkbox"/> Красноярск (Красноярский край ... 380 <input type="checkbox"/> Оренбург (Оренбургская область... 290 <input type="checkbox"/> Химки (Московская область / Хим... 238 Посмотреть все	Источник <input type="checkbox"/> Госзакупки 16 810 <input type="checkbox"/> Госзакупки Ф3-223 225 <input type="checkbox"/> Генерал Про <input type="checkbox"/> фабрика	Товарная позиция (65 / 1) <input checked="" type="checkbox"/> [6021000] Перевозки пассажиров автомобильным транспортом по расписанию <input type="checkbox"/> [6032000] Услуги троллейбусного транспорта <input type="checkbox"/> [602000+] Дополнительно в разделе Услуги автомобильного транспорта <input type="checkbox"/> [6011000] Услуги магистрального железнодорожного транспорта <input type="checkbox"/> [6210010] Перевозки пассажиров воздушным транспортом регулярные Посмотреть все	

По результатам отработанного запроса можно увидеть, что с начала года, в соответствии с заданными параметрами, было объявлено 9 195 торговых процедур и заключено 7 840 контрактов. Самый активный регион поставки – Москва. Топ-5 заказчиков данной услуги – в графе «Покупатель», топ-5 поставщиков – в графе «Продавец».

Покупатель (2 605 / 0) <input type="checkbox"/> Департамент транспо... 673 <input type="checkbox"/> МИНИСТЕРСТВО ТРАН... 374 <input type="checkbox"/> Военный комиссариат... 349 <input type="checkbox"/> Департамент социаль... 289 <input type="checkbox"/> Администрация город... 249 Посмотреть все	Продавец (2 885 / 0) <input type="checkbox"/> ГУП МО "МОСТРАНСА... 1 320 <input type="checkbox"/> МУП Октябрьского ра... 166 <input type="checkbox"/> МКП "ОПП" 153 <input type="checkbox"/> ООО "АвтоТранс" 142 <input type="checkbox"/> ООО "Краснокопее АТ... 113 Посмотреть все
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Можно посмотреть не только список топ-компаний, но и весь перечень поставщиков или продавцов по данному запросу.

Нет необходимости ежедневно запускать поиск. Настроив мониторинг, вы будете получать все новые объявления о торгах, а также изменения по ним на свою электронную почту.

При этом можно отметить несколько заказчиков, которые вас интересуют, указать один или несколько регионов поставки, установить выборку по минимальной стоимости объявленного тендера...

Удар по ценам

Продавец стремится продать свой товар дороже, а покупатель – купить дешевле. «СПАРК-Маркетинг» – это как раз возможность не напугать покупателя высокой ценой и самому при этом не прогадать. Для того, чтобы определить ценовой коридор по интересующему товару, указываем его параметры на поисковой странице. Предположим, что мы хотим узнать цены на офисную бумагу во всех регионах РФ с начала года.

По итогам запроса формируем отчет по ценам, причем можно по всему списку публикаций или только по отмеченным.

Еще пара минут потребуется на то, чтобы выбрать единицу измерения и, если необходимо, указать конкретный вид товара, например, «бумага А4».

В «СПАРК-Маркетинге» шквал информации о закупках превращается в понятную и структурированную информационную карту, на которой можно увидеть все важное, проследить тенденции и проанализировать отдельные объекты

Продавец стремится продать свой товар дороже, а покупатель — купить дешевле. «СПАРК-Маркетинг» — это как раз возможность высокой ценой и самому при этом не прогадать

№	Наименование	Валюта	Стоимость в валюте	Стоимость (руб.)	Кол-во	Ед. изм.	Цена за ед. в валюте	Цена за ед. (руб.)	Роль компании	Компания	ИНН	
16	Бумага офисная формат А4	Количество	Рубль	415 360,00	415 360,00	3520	Штука	118,00	118,00	Продавец	ООО "МегаТанц"	1658111150
370	Бумага для офисной техники А4	Рубль	7 050,00	7 050,00	50	Штука	141,00	141,00	Продавец	ООО "МегаТанц"	1658111150	
514	Бумага для офисной техники А4	Рубль	7 050,00	7 050,00	50	Штука	141,00	141,00	Продавец	ООО "МегаТанц"	1658111150	
542	Бумага для офисной техники А4	Рубль	7 050,00	7 050,00	50	Штука	141,00	141,00	Продавец	ООО "МегаТанц"	1658111150	
509	Бумага офисная	Рубль	2 820,00	2 820,00	20	Штука	141,00	141,00	Продавец	ООО "МегаТанц"	1658111150	
1185	Бумага для офисной техники А4	Рубль	23 970,00	23 970,00	170	Штука	141,00	141,00	Продавец	ООО "МегаТанц"	1658111150	
1320	Бумага для офисной техники А4	Рубль	423,00	423,00	3	Штука	141,00	141,00	Продавец	ООО "МегаТанц"	1658111150	
1486	Бумага для офисной техники КОМУС	Рубль	5 640,00	5 640,00	40	Штука	141,00	141,00	Продавец	ООО "МегаТанц"	1658111150	
1514	Бумага класса С КОМУС ДОКУМЕНТ	Рубль	56 640,00	56 640,00	480	Штука	118,00	118,00	Продавец	ООО "Иомус-Росток"	6163069899	
1527	офисная бумага А4	Рубль	441 504,00	441 504,00	3360	Штука	131,40	131,40	Продавец	ООО "Иомус"	8603107693	
1811	Бумага офисная	Рубль	136 120,00	136 120,00	1000	Штука	136,12	136,12	Продавец	ООО "Ишмекель"	0278161650	
2003	Офисная бумага "BALLET CLASSIC"	Рубль	2 093 133,40	2 093 133,40	15530	Штука	134,78	134,78	Продавец	ЗАО "Редакционно-издательский дом "Искусство"	1101203873	
2003	Бумага офисная А4, 500л.	Рубль	202 500,00	202 500,00	1500	Штука	135,00	135,00	Продавец	Петровских Виталий Игоревич	550600287632	
2281	Бумага офисная	Рубль	121 800,00	121 800,00	1050	Штука	116,00	116,00	Продавец	ЗАО "ДВ КАС"	2724038644	
2305	Бумага офисная "Svetosory" (формат А4)	Рубль	77 700,00	77 700,00	600	Штука	129,50	129,50	Продавец	ЗАО "ФАРМ"	7701019588	
2314	Бумага офисная А4 «Снегурочка» 500	Рубль	91 234,00	91 234,00	715	Штука	127,60	127,60	Продавец	Петровских Виталий Игоревич	550600287632	
2415	Бумага офисная "Svetosory" (формат А4)	Рубль	25 900,00	25 900,00	200	Штука	129,50	129,50	Продавец	ЗАО "ФАРМ"	7701019588	
2421	Бумага офисная "Svetosory" (формат А4)	Рубль	198 850,00	198 850,00	1530	Штука	127,00	127,00	Продавец	ЗАО "ФАРМ"	7701019588	
2431	Бумага офисная "Svetosory" (формат А4)	Рубль	77 700,00	77 700,00	600	Штука	129,50	129,50	Продавец	ЗАО "ФАРМ"	7701019588	
2441	Бумага офисная "Svetosory" (формат А4)	Рубль	32 375,00	32 375,00	250	Штука	129,50	129,50	Продавец	ЗАО "ФАРМ"	7701019588	
2449	Бумага офисная	Рубль	93 000,00	93 000,00	600	Штука	155,00	155,00	Продавец	ООО "Нанобизнес"	7723779504	
2450	Бумага офисная	Рубль	130 500,00	130 500,00	900	Штука	145,00	145,00	Продавец	ООО "Нанобизнес"	7723779504	
2463	Бумага офисная	Рубль	454 240,00	454 240,00	3680	Штука	118,00	118,00	Продавец	ООО "ДЛ Буминск"	5258059061	
2476	Бумага офисная "Svetosory" (формат А4)	Рубль	77 700,00	77 700,00	600	Штука	129,50	129,50	Продавец	ЗАО "ФАРМ"	7701019588	
2890	Бумага офисная	Рубль	999 960,00	999 960,00	7692	Штука	130,00	130,00	Продавец	Торшина Лариса Васильевна	753600423773	

В полученном отчете добавляем пару фильтров. Коридор цен нашего товара — от 116 до 155 рублей за упаковку.

Найдется все!

Всем известны случаи замены русских букв на латинские в наименовании тендеров, пропуск букв, добавление пробелов. Также распространено намеренное предоставление позиции классификатора, не соответствующей предмету лота. Но и без всякого злого умысла случайные ошибки (пресловутый человеческий фактор) могут очень надежно «спрятать» товар, который вы ищете.

Карточка публикации

Общая информация

Наименование: **Поставка топливных древесных гранул в 2013 году для нужд Государственного бюджетного учреждения здравоохранения Свердловской области «Психиатрическая больница № 10»**

Товарная позиция: **[0220000] ПРОДУКЦИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЛЕСОЗАГОТОВОК, УСЛУГИ ДЛЯ ЛЕСОВОДСТВА И ЛЕСОЗАГОТОВОК / [0220000] Производство лесозаготовок / [0220080] Дрова и отходы лесозаготовок**

Описание товара: Количество поставляемого товара, объема выполняемых работ, оказываемых услуг: **Топливные древесные гранулы пеллеты**, предназначенные для сжигания в пеллетных котлах в количестве 70 тонн.

Регион поставки: **Свердловская область / Карпинск**

Место поставки: **Российская Федерация, Свердловская область, город Карпинск, улица Советская, дом № 23**

Цена за единицу товара: **RUB 0,00**

Стоимость товара (нач.) в рублях: **RUB 420 000,00**

«СПАРК-Маркетинг» поможет найти товар по слову или части слова, по фразе, по идентификаторам торговых процедур или контрактов. Система находит нужное, даже если это слово не встречается в наименовании лота, а есть только в описании товара.

Используя оператор «или», можно найти сразу несколько различных процедур (например, медикаменты или перевязочный материал).

Мои шансы

Прошлое позволяет лучше понять будущее не только в истории, но и в маркетинге. Узнайте, насколько были конкурентны торги по какому-либо товару или услуге, кто участвовал и побеждал на предыдущих этапах, оцените степень концентрации заказчика на определенном поставщике и вероятность своей победы на торгах.

Например, чтобы оценить шансы на победу в рамках государственной программы «Информационное общество», изучите, кто участвовал в торговых процедурах по созданию (модернизации или сопровождению) данной информационной системы и кто по итогам торговой процедуры был исполнителем (поставщиком услуг), какова была стоимость контрактов.

Интересно проанализировать ценовые предложения всех участников торговой процедуры, чтобы понять, насколько потенциальные соперники готовы снижать цены.

Найдено публикаций: 5

Выбрано: 0 [Скачать] | Отчет "Контакты" | Отчет "Цены" | Отчет "Результаты поиска" | Добавить в "Избранное"

Спрос	Товарная позиция	Публикация	Предложение	Регион поставки	Форма публикации	Период	Источник
Стоимость (руб.) Покупатель		Наименование публикации	Стоимость (руб.) Продавец				
17 450 000,00 Министерство образования России	[7320000+] Дополнительно в разделе Интеллектуаль...	«Методические обеспечение и проектирование федеральной информационнои системы для государственного обслуживания при предоставлении государственных и муниципальных услуг»	10 670 000,00 ЗАО "Синтез Прокси" Финв. 4 ...	Город Москва столица Российской Федерации город федерального значения	Смешанная заявка	01.09.2011 - 13.10.2011	Госзакупки
6 000 000,00 Министерство образования России	[7320000+] Дополнительно в разделе Интеллектуаль...	«Организационно, методические и правовые аспекты предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде с использованием универсальной электронной системы»	4 700 000,00 ООО "Интерфакс" Финв. 2 ...	Город Москва столица Российской Федерации город федерального значения	Заявка	01.09.2011 - 13.10.2011	Госзакупки
21 000 000,00 Министерство образования России	[7320000+] Дополнительно в разделе Интеллектуаль...	«Развитие и поддержка внедрения типовой информационной системы поддержки деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг в ...»	12 800 000,00 ЗАО "Синтез Прокси" Финв. 2 ...	Город Москва столица Российской Федерации город федерального значения	Торговая процедура	01.09.2011 - 13.10.2011	Госзакупки
11 000 000,00 Министерство образования России	[7320000+] Дополнительно в разделе Интеллектуаль...	«Разработка проектов стандартов предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде в сфере жилищно-коммунального хозяйства»	6 200 000,00 ЗАО ИНИ ВЕКСОЛ Финв. 4 ...	Город Москва столица Российской Федерации город федерального значения	Торговая процедура	01.09.2011 - 13.10.2011	Госзакупки

После такого анализа желание участвовать в конкурсе может пропасть. Например, если вы выяснили, что заказчик уже много лет предпочитает работать только с одним поставщиком. Так, «ГУЧ Военный комиссариат Курганской области» с начала 2011 года заключал контракты по ряду позиций исключительно с ООО «Ремстройторг». Всем остальным участникам, как это видно из результатов поиска, ни разу не удалось победить.

Поиск товаров

Показать детали текущего запроса | Показать мои последние запросы

Введите полностью или часть наименования товара, внутреннего или внешнего идентификатора товара

Период публикации: За весь период | Добавить период покупки

Показать только актуальные

Стоимость (руб.): Мин: | Макс: | Сформировать отчет по страницам

Направление: Спрос: 56 | Предложение: | Форма публикации: % Контакт: 56 | Торговая процедура: | Покупатель (934 941 / 1): % ГИУ Военный комиссариат К...: 56 | АСДУ: | ФГБОУ ВПО "ННУ им. М.И. Лобанова": | ФГБОУ ВПО ПУПС: | ФГБОУ ВПО НИ ТПУ, ТПУ: | Продавец (934 941 / 0): % ООО "Экстрасистем": | ЗАО "Фарм": | ЗАО фирма СВ "ПРОТЕК": | ОАО "Полемон": | ФГУП "Тюльниково":

Регион поставки (2 731 / 0): Курган (Курганская область / Курган): 19 | Город Москва столица Российской Федерации: | Город Санкт-Петербург город федерального значения: | Краснодар (Краснодарский край): | Источник: Госзакупки: 56 | Тендер Поо: | Фабрикал: | Товарная позиция (1 116 / 0): [100000000] Дополнительно в разделе Услуги автомобильного транспорта: 20 | [10022000] Перевозки пассажиров автомобильным транспортом без расписания: 28 | [1520010] Производство цельнозерновой: | [2423000] Федеральные органы исполнительной власти и государственные органы:

«СПАРК-Маркетинг» поможет найти товар по слову или части слова, по фразе, по идентификаторам торговых процедур или контрактов

Узнайте, насколько были конкурентны торги по какому-либо товару, кто участвовал и побеждал на предыдущих этапах, оцените степень концентрации заказчика на определенном поставщике и вероятность своей победы на торгах

Говорящими могут быть и цены

Предположим, вам интересно стать поставщиком для администрации муниципального образования «Город Нариманов». С помощью фильтра раздела «Покупатель» мы увидим, что с начала 2011 года администрация города объявила 156 торговых процедур и заключила 91 контракт.

Сортируем результаты по цене предложения. Достаточно экзотично смотрятся заключенные в прошлом году госконтракты на сумму 10 рублей 83 копейки и 6 рублей 28 копеек между администрацией и компаниями «ПКФ Строй-Ден» и УК «Микрорайон» на право управления многоквартирными домами.

Многоквартирные дома – это, правда, 10 барачков. Но в 2013 году администрация объявила новый конкурс с той же максимальной ценой – в 10 рублей.

Встречаются и откровенно удивительные истории.

В конкурсе с начальной ценой 150 млн рублей приняло участие две компании. Организацию, предложившую свои услуги за 120 млн рублей, не допустили к торгам по причине неполного комплекта документов. Второй участник торгов предложил исполнить контракт всего за 5 рублей. Контракт был заключен с этим участником по начальной максимальной цене 150 млн рублей.

Скажи, кто твой конкурент

Анализировать поставщиков не менее интересно. Деятельность компании в сфере госзакупок может сказать о ней (или о ее «родственниках») много такого, чего она сама о себе рассказывать, возможно, не стала бы.

Вот компания «Сибдиамед», неоднократный победитель тендеров на поставки медоборудования медицинским учреждениям Новосибирской области.

С начала 2011 года «Сибдиамед» заключил 963 контракта на общую сумму более 155 млн рублей. Конкурентное окружение интересно изучить как самой компании, так и всем интересующимся медицинской отраслью в Сибирском регионе.

Но это не просто список конкурентов «Сибдиамеда». Внимательно проанализировав эти данные, мы узнали, что один из них – ООО «Сибирь диагностика» – является ее аффилированным лицом. Как видно из карточек обеих компаний, их юридические адреса означают соседние офисы, а руководителем вообще является один и тот же человек.

ООО "Сибирь диагностика"

Статус: Действующая
Последнее обновление: 04.02.2013

Карточка компании
Общая информация

Наименование: Общество с ограниченной ответственностью "Сибирь диагностика"
Сокращенное наименование: ООО "Сибирь диагностика"
Сокращенное наименование (Eng): **ООО "SIBIR DIAGNOSTIKA"**
Юридический адрес: **г. Новосибирск, ул. Каменская, 33, офис 514**
Телефон: (383)2166933
(383)2165265
(383)347424
(383)2285045
(383)2283396
Руководитель: **Чернышов Александр Анатольевич**
Дата регистрации: 13.01.2007
Основной ОКВЭД: Оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, из медицинской техники и ортопедическими изделиями (основной)

Регистрационные данные
ИНН: 5402473246
ОГРН: 1075402000277
КПП: 540201001
ОКПО: 98418582
ОКФС: Частная собственность

Продукция
[по режиму поставки](#)
[по форме публикации](#)
[по товарной позиции](#)

ООО "Сибдиамед"

Статус: Действующая
Последнее обновление: 04.02.2013

Карточка компании
Общая информация

Наименование: Общество с ограниченной ответственностью "Сибдиамед"
Сокращенное наименование: ООО "Сибдиамед"
Сокращенное наименование (Eng): **ООО "SIBDIAMED"**
Юридический адрес: **г. Новосибирск, ул. Каменская, 53, офис 510**
Телефон: (391)2214090
(383)3474225
(383)3474221
(391)3474227
(383)3474226
(395)5523742
(383)2166955
(383)2285045
(383)3474274
(383)3474224
(383)3474227
(383)2283396
(383)2285043
(383)3472727
(383)2474724

Регистрационные данные
ИНН: 5402473246
ОГРН: 1075402000277
КПП: 540201001
ОКПО: 98418582
ОКФС: Частная собственность

Продукция
[по режиму поставки](#)
[по форме публикации](#)
[по товарной позиции](#)

Руководитель: **Чернышов Александр Анатольевич**
Дата регистрации: 12.02.2010
Основной ОКВЭД: Оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, из медицинской техники и ортопедическими изделиями

Актуальные контакты — залог успешных продаж

Сложно переоценить значимость актуальных контактов ваших потенциальных контрагентов.

«СПАРК-Маркетинг» поможет с помощью одного клика получить контактную информацию вашего целевого клиентского сегмента.

Это контакты сотрудников, отвечающих за закупки или продажи компании.

Отчет по контактам									
Компания	ИНН	Контактное лицо Должность	Телефон/факс	E-mail	Адрес фактический	Роль	Товарная позиция	Форма публикации	Дата последней публикации
Минздрав СО	6660010415	Перебатова Ирина Департамент	7-848-2701885	gorbulov_m@zd	Российская Федерация	Покупатель	[3811000] Медицинское	Торговая процедура	26.03.2013
ГБУ СО "СОБЪ № 1"	6658091585	Дорогина Елена Вл 7-243-3510286	7-243-3510286	tender@okb1.ru	Российская Федерация	Покупатель	[3911000] Медицинское	Контракт	25.02.2013
ООО "Парадигма"	6674359930	Профимова Татьяна 7-243-2686875	7-243-2686875	egorov-yrnif@p	620024, г. Екатеринбург	Продавец	[3911000] Медицинское	Контракт	25.02.2013
ФГБУ "УНИИС" Минздрав	6663025890	Егоров Сергей Анат 7-243-3324463	7-243-3324463	egorov-yrnif@p	Российская Федерация	Покупатель	[3911000] Медицинское	Торговая процедура	29.12.2012
ООО "Джиди Хэлсва"	7719048808		7-495-7396931		123217, г. Москва, П	Продавец	[3911000] Медицинское	Контракт	24.12.2012

Конечно же, никакая система, и «СПАРК-Маркетинг» не исключение в этом смысле, не увеличит прибыли вашей компании и не гарантирует защиту от мошенничества и коррупции.

Но использование «СПАРК-Маркетинга» в качестве инструмента маркетингового и конкурентного анализа поможет вовремя принять важное для вашего бизнеса решение и позволит вывести торгово-закупочную деятельность вашей компании на качественно новый уровень.

В 2012 году 82,7 тыс. контрактов на 43 млрд рублей были заключены после снижения цены более чем на 50%; 36% госконтрактов пришлось на контракты с единственным поставщиком

РАСКРЫТИЕ «В ОДНОМ ОКНЕ»

Вся информация эмитентов стала доступна в единой системе



Дмитрий Оленьков,
руководитель проекта
Службы раскрытия
информации

Российские эмитенты с 2013 года не только раскрывают так называемые «существенные факты» (иными словами – важные новости) на лентах уполномоченных агентств, но и публикуют всю предусмотренную законодательством иную информацию на отдельной интернет-странице, предоставляемой теми же уполномоченными агентствами.

До сих пор вся эта информация публиковалась только на собственном сайте компании, который не всегда можно было быстро найти.

Посмотрите сегодня на страницы любого из тысяч эмитентов на сайте www.e-disclosure.ru, и вы найдете на ней исчерпывающую информацию: годовой и квартальные отчеты, все эмиссионные документы, списки аффилированных лиц, устав... Это и есть реально работающий центр раскрытия корпоративной информации.

Потребители информации уже заметили (и оценили), что все данные они теперь могут получить на одном сайте. И без каких-либо ограничений.

Сами компании тоже не остались внакладе. Качество раскрытия улучшилось, при этом стоимость услуг уполномоченных агентств (а в России их сейчас пять, в том числе «Интерфакс») не сильно изменилась и по-прежнему составляет несколько тысяч рублей в год. Кроме того, при расширении системы раскрытия не было потрачено ни рубля бюджетных денег.

Британская модель в России

Системе раскрытия информации, созданной на базе уполномоченных агентств, в 2013 году исполняется 10 лет.

Точно такая же схема раскрытия информации используется в Великобритании и ряде других стран. Она показала свою эффективность, так как обеспечивает решение главной задачи: доносит информацию до максимально широкого круга инвесторов и без каких-либо ограничений. За счет конкуренции частных агентств эмитенты получают качественный сервис, инвесторы – информацию в привычном и доступном для них месте, государство – экономит деньги.

Общим ориентиром для европейских систем раскрытия служит директива ЕС по вопросам прозрачности компаний (Transparency Obligations Directive). Базовые требования: создание конкурентной среды в области распространения информации, исключающей наличие одного канала доведения информации до рынка

(даже если это сайт соответствующего госоргана), привлечение к работе по раскрытию информационных структур, профессионально занимающихся распространением информации, использование современных электронных технологий распространения информации.

И все это уже есть в России. Наша система раскрытия реально обеспечивает широкий, бесплатный и неограниченный доступ к информации; все сведения от компаний представлены в электронном виде.

Важное преимущество российской системы раскрытия состоит в том, что оперативная информация дублируется по каналам всех пяти агентств. В результате в Интернете бесплатно доступны пять идентичных и взаимозаменяемых баз данных, что уникально для мировой практики.

Агентства постоянно развивают свои ресурсы по раскрытию информации, они приобретают все более комплексный характер, получают дополнительный функционал.

Пользование услугами системы необременительно для эмитентов. Цена составляет 1,5-6 тыс. рублей в год, что на два порядка ниже цен в той же Великобритании.

Если американские, британские, европейские уполномоченные агентства берут плату за каждое сообщение, то в России используется годовой фиксированный по цене контракт, сумма не зависит от числа сообщений.

Действовавшая до 2003 года государственная система раскрытия не удовлетворяла потребности инвесторов, так как была не способна обеспечить оперативность информации (она доходила до рынка с двухнедельным опозданием).

Новая система сразу была позитивно оценена участниками рынка и органами власти. Она, в частности, была отмечена благодарностью Национальной ассоциации участников фондового рынка. А Александр Жуков, бывший в те времена вице-премьером, заявил, что система раскрытия информации о существенных событиях компаний значительно снизила риск инсайдерских действий на рынке.

Догоняем Лондон!

По законодательству, требования по раскрытию относятся примерно к 40 000 российских компаний, которые имеют организационно-правовую форму «открытое акционерное общество». Но для этих компаний установлен минимальный объем раскрытия информации.

Если у компании нет в обращении ценных бумаг, в отношении которых регистрировался проспект, то она должна раскрывать годовые отчеты, годовую бухгалтерскую отчетность и списки аффилированных лиц, устав и некоторые другие документы.

Дополнительные требования возникают в случае наличия у компании в обращении ценных бумаг, при эмиссии которых регистрировался проспект ценных бумаг.

Таких компаний в России около 4 000. Они дополнительно должны раскрывать ежеквартальные отчеты, сообщения о существенных фактах (утвержденный перечень заголовков которых в настоящее время состоит из примерно 130 позиций).

Важное преимущество российской системы раскрытия в том, что оперативная информация дублируется по каналам всех пяти агентств. В результате в Интернете бесплатно доступны пять идентичных и взаимозаменяемых баз данных, что уникально для мировой практики

75% всех сообщений компании направляют в «Интерфакс»

Обе эти группы компаний ежегодно публикуют на лентах уполномоченных агентств 300 000 сообщений, что несильно отличается от числа сообщений на британском рынке. Компании 75% всех сообщений направляют в «Интерфакс».

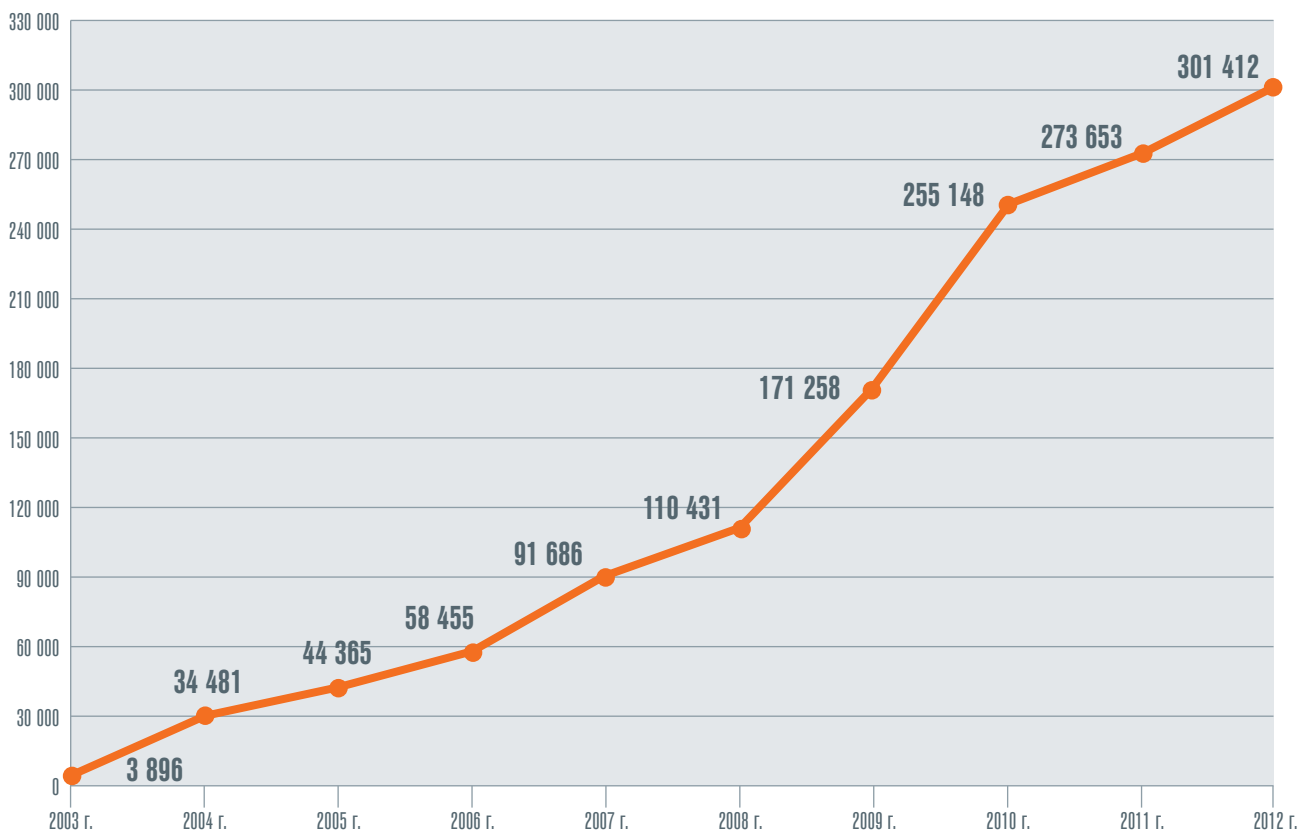
При этом в последние два года на рынке раскрытия в России происходили в основном качественные, а не количественные изменения.

В частности, компании стали чаще сообщать о предстоящих заседаниях советов директоров, а также об их итогах, в том числе в виде не только формальных и малоинформативных фактов, но и пресс-релизов, свидетельствует статистика www.e-disclosure.ru. Информация о решениях советов директоров относится как раз к числу сообщений, которые вызывают наибольший интерес у участников рынка, аналитиков и журналистов.

Основное увеличение информационной активности происходит сейчас за счет костяка российских эмитентов – компаний, наиболее интересных инвесторам и определяющих общий уровень прозрачности российского фондового рынка.

ОБЩЕЕ ЧИСЛО СООБЩЕНИЙ, ВЫПУЩЕННЫХ ЧЕРЕЗ УПОЛНОМОЧЕННЫЕ АГЕНТСТВА

интерфакс
INTERFAX



Источник: www.e-disclosure.ru

«ПРИНЦИП ВЫТЯНУТОЙ РУКИ» ДОБРАЛСЯ ДО ФИНАНСИСТОВ

СПАРК поможет обосновать трансфертные цены по финансовым сделкам

Финансовые операции между аффилированными лицами – так же, как и торговые сделки – с этого года стали объектом пристального внимания налоговых органов. Банку нужно быть готовым доказать, что он выдал аффилированной компании кредит по рыночной ставке и не пытался с помощью сделки вывести активы. Новый спарковский модуль «Трансфертное ценообразование в финансовых операциях» эти доказательства позволяет получить в несколько кликов.

Под контроль внутри холдингов подпали кредиты, депозиты в аффилированных банках, займы одного предприятия другому внутри одной группы, гарантии «стороннему» банку за дочернюю компанию. Сервис «Финансовое трансфертное ценообразование» должен стать весьма востребованным у многопрофильных финансовых холдингов, в которых бурлит активная финансовая жизнь: выдаются кредиты внутри группы, перераспределяются средства, создаются проектные компании и продукты, требующие финансирования.

Модуль построен на принципе сопоставления рентабельности сделок – так же, как и запущенный в конце 2011 года сервис «Трансфертное ценообразование», с помощью которого компании обосновывают рыночность торговых сделок.

«Отчетность в СПАРК представляют около 1 000 банков, мы взяли для

модуля, прежде всего, характеристики операций банков с кредитами и депозитами для юридических лиц. Этих данных достаточно для того, чтобы сделать анализ рентабельности для подавляющей части финансовых сделок», – утверждает генеральный директор «Интерфакс-ЦЭА» Михаил Матовников, руководитель группы разработчиков сервиса.

Система выделяет из общего массива банковской отчетности данные по кредитам, выданным различным видам заемщиков: государству, региональным и муниципальным органам власти, внебюджетным фондам, финансовым / нефинансовым организациям, с долей государства или без нее и т.д. (см. таблицу на стр. 18). Учитывается также, в какой валюте проводилась операция.

Сервис предлагает два способа для определения интервалов рентабельности.



Ирина Чумакова,
журналист

ВИДЫ ЗАЕМЩИКОВ (ПО ДАННЫМ ОТЧЕТНОСТИ БАНКОВ)



Минфин РФ	Финансовые органы субъектов РФ и местные органы власти
Государственные внебюджетные фонды РФ	Внебюджетные фонды субъектов РФ и местных органов власти
Финансовые организации, находящиеся в федеральной собственности	Коммерческие предприятия и организации, находящиеся в федеральной собственности
Некоммерческие предприятия и организации, находящиеся в федеральной собственности	Финансовые организации, находящиеся в государственной (кроме федеральной) собственности
Коммерческие предприятия и организации, находящиеся в государственной (кроме федеральной) собственности	Некоммерческие предприятия и организации, находящиеся в государственной (кроме федеральной) собственности
Негосударственные финансовые организации	Негосударственные коммерческие организации
Негосударственные некоммерческие организации	Физические лица – предприниматели
Физические лица – потребительские кредиты	Юридические лица – нерезиденты
Физические лица – нерезиденты	

Сервис предлагает два способа для определения интервалов рентабельности – базовый и для отдельных групп банков

Первый – базовый, когда нет никаких оснований считать, что компания-контрагент какая-то особенная, говорит М.Матовников. В этом случае система считает доходность кредитов для всех банков, затем отбрасывает 25% сделок с самыми низкими ставками и 25% с самым высоким уровнем ставок.

На выходе получается достаточно широкий диапазон, в который без труда укладывается большинство банковских кредитов (см. график на стр. 19).

Банкам, ставки которых оказались за пределами коридора, придется искать другую аргументацию рыночности своих внутригрупповых сделок. Это может быть актуально, например, для госбанков, если их сделки выпадают из окончательной выборки, или для банков, кредитующих крупнейшие российские холдинги. Им нужно

будет доказывать, что их сделки найдутся «в рынке», с помощью диапазонов ставок в соответствующей группе банков (например, первая тридцатка российских банков или группа банков, работающих с определенной целевой аудиторией). Новый модуль позволяет выделить эти группы и рассчитать диапазоны по ним.

Но есть и более сложные случаи, когда речь идет о кредитовании «особых» заемщиков – с высоким кредитным рейтингом, например, или о предоставлении ультракоротких кредитов, когда ставка существенно отличается от среднерыночной.

Для таких случаев модуль предлагает «продвинутый» подход. Он учитывает срок кредита, период, когда он выдавался (чтобы учесть рыночные ставки на тот момент), уровень кредитного рейтинга контрагента, премию за риск.

С помощью сложной формулы рассчитывается диапазон, который выдает уровень ставок ниже, чем в базовом подходе. В результате система может подтвердить рыночность ставки в 4% при кредитовании заемщика с инвестиционным кредитным рейтингом на срок две недели. Подобным же образом считаются и рыночные диапазоны депозитов.

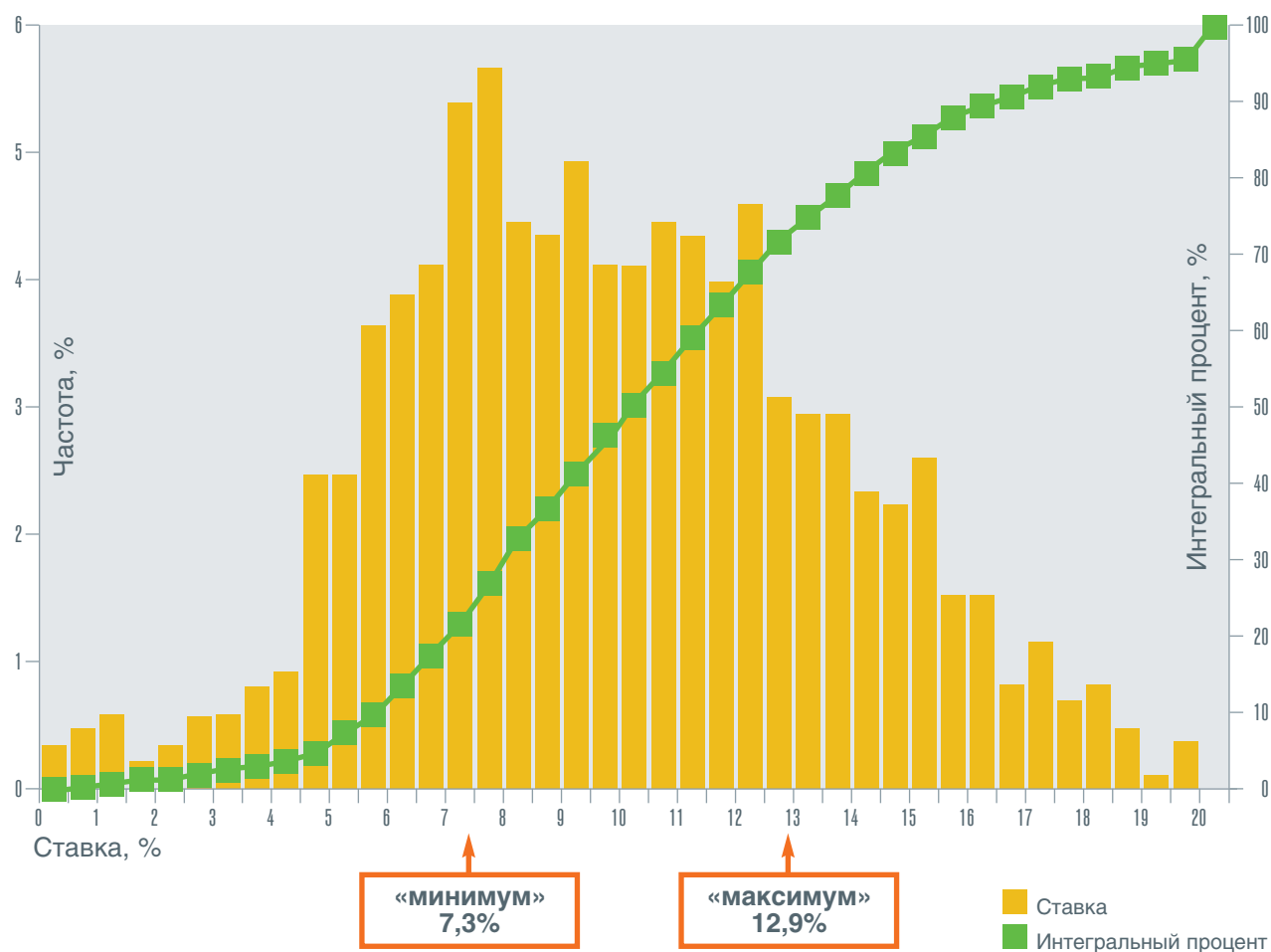
С помощью модуля в СПАРКе компании могут рассчитать также рыночные коридоры для гарантий и поручительств, выданных аффилированным лицам.

«Для подавляющей части наших клиентов пользование модулем «Финансовое трансфертное ценообразование» в СПАРКе может решить практически все проблемы в данной области. Конечно, есть «особые» случаи, и по ним компаниям придется обратиться к профессиональным консультантам для помощи в выстраивании аргументации. Но для 97% стандартных финансовых сделок между взаимосвязанными обществами наша система будет работать как часы», — утверждает М.Матовников.

С помощью модуля в СПАРКе компании могут рассчитать также рыночные коридоры для гарантий и поручительств, выданных аффилированным лицам

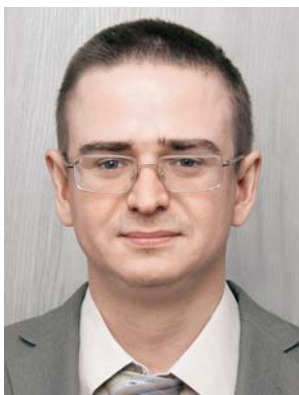
МИНИМАЛЬНЫЕ И МАКСИМАЛЬНЫЕ СТАВКИ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ. БАЗОВЫЙ ПОДХОД

СПАРК
СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
АНАЛИЗА РЫНКОВ И КОМПАНИЙ



БАНКИ: ЧИТАЕМ НОВОСТИ, АНАЛИЗИРУЕМ ЦИФРЫ

«Интерфакс» выпустил комплексный банковский продукт



Иван Аношин,
редактор отраслевой ленты
«Новости банков»

Агентство «Интерфакс» вывело на рынок новый продукт – отраслевую ленту «Новости банков» и информационную базу «Мониторинг банков». Запуск этого продукта – наш ответ на обостряющуюся конкуренцию в банковском секторе, которая требует от банков еще большей оперативности при реагировании на всевозможные изменения на рынке.

Ситуация в банковском секторе не дает соскучиться. Банки с государственным участием, имеющие доступ к дешевым деньгам, выходят на новые для себя рынки, отодвигая на второй план прежних лидеров. Например, Сбербанк только в 2010 году начал выдавать кредитные карты клиентам «с улицы», а на текущий момент уже является лидером этого рынка с долей около 20%.

Частные банки тоже не дремлют, ведя ожесточенную борьбу за клиента. Они стараются сделать лучшие предложения с точки зрения сервиса и цены продукта и одновременно решают вопрос, как привлечь недорогие денежные средства. Отражением этой ситуации стала либерализация требований к заемщикам по ипотеке и по кредитам наличными, а также рост ставок по вкладам физических лиц.

В то же время банки сталкиваются с изменениями нормативов по резервированию, оценке рисков, в регулировании новых рынков, например, рынка электронных денег. Причем если одни вводимые требования анонсируются за-

ранее, то другие решения проводятся или корректируются в последний момент.

Так, например, Банк России обычно предупреждает о планируемых новациях за несколько месяцев до их введения. Но вот решение о переносе на год действия одной из статей закона «О национальной платежной системе», которая должна была вступить в силу с января 2013 года и сильно пугала банки, было принято лишь в декабре 2012 года. Перенос был утвержден в рекордные сроки, менее чем за месяц пройдя все инстанции – три чтения в Госдуме, Совет Федерации и президента РФ. Это оказалось настолько неожиданным, что один из средних банков пропустил все эти события и в начале 2013 года вывесил на своем сайте предупреждение для клиентов, ориентируясь на уже устаревшую информацию.

Новая лента «Интерфакса» пытается в онлайн-ответить на вопросы, чем живут и на чем зарабатывают кредитные организации в России, какие новые возможности открываются перед ними, какие угрозы их подстерегают.

В ленте (а это около 150 сообщений в день) собраны новости в области экономики и финансов, регулирования и законодательных инициатив. Также мы сообщаем о финансовых показателях всех ведущих банков, изменениях в составе акционеров и менеджмента, расширении регионального присутствия банков ...

Пристальное внимание мы уделяем освещению банковских продуктов, и в первую очередь розничных. Отслеживание изменений в продуктовых линейках конкурентов может не только помочь банкам в разработке собственных предложений, но и способно сигнализировать о финансовом состоянии кредитной организации-партнера.

Например, в конце прошлого года несколько банков средней величины пошли на снижение ставок по вкладам, в то время как на рынке в целом наблюдался их умеренный рост. Это стало косвенным подтверждением информации, что на рост депозитной базы данных банков наложены ограничения со стороны регулятора.

Мы не только рассказываем о розничных продуктах на нашей ленте, но и собрали эту информацию в базу «Мониторинг банков».

В ней содержится детализированная информация о розничных продуктовых предложениях ведущих банков РФ – руб-

левых и валютных депозитах, потребительских кредитах, автокредитах, ипотеке, кредитных картах. Активно работать с базой (изменение списка банков, изменение списка отображаемых параметров, сортировка по любому параметру) можно непосредственно в окне информационного терминала, а также в MS Excel.

В наших планах – существенное расширение базы как за счет информации о других стандартных банковских продуктах, так и за счет данных о фондировании кредитных организаций и их финансовом состоянии. Мы планируем «вшить» в базу информацию из самого известного отраслевого рейтинга – «Интерфакс-100», чтобы клиенты могли отслеживать, как то или иное принятое банком решение влияет на его финансовые показатели.

Лента «Новости банков» транслируется через терминал, имеющий дополнительные удобные сервисы. Например, при работе с новостями нет необходимости постоянно «мониторить» ленту – настройка даст возможность читать только интересующие новости, а сервис по получению сообщений на электронную почту будет отправлять их прямо на нужный e-mail.

«Интерфакс» разработал версию информационного терминала также для iPad, так что нашу банковскую ленту можно читать и на планшете.

Отслеживание изменений в продуктовых линейках конкурентов может не только помочь банкам в разработке собственных предложений, но и способно сигнализировать о финансовом состоянии кредитной организации-партнера

НОВОСТНОЙ ТЕРМИНАЛ «ИНТЕРФАКСА»

Новостной терминал «Интерфакса» www.ifax.ru теперь дает возможность делиться новостями с платной ленты в аккаунтах в социальных сетях. Он работает на всех популярных браузерах и на всех устройствах. Если вы зайдете на www.ifax.ru с мобильного устройства, вам будет предложена мобильная версия терминала, содержащая базовый набор функций. Мы разработали API к системе распространения новостей, и теперь подписчики, использующие наши новости в автоматизированных информационных системах, могут получать материалы в любом нужном формате.

ГАЗ – ЭТО ГЛОБАЛЬНО

Мировой рынок газа глазами «Интерфакса»



Тереза Робинсон,
главный редактор
Глобальной
энергетической службы
«Интерфакса»

«Интерфакс» уже более двадцати лет поставляет на глобальный рынок информацию о сырьевых рынках России, Казахстана, государств Средней Азии. Десять лет назад к этому списку присоединился Китай. А полтора года назад – весь мир.

Команда опытных редакторов и журналистов «Интерфакса», базирующаяся в Лондоне, ежедневно анализирует ситуацию на глобальном газовом рынке, представляет самые важные события, следит за новыми тенденциями.

Каждое сколько-нибудь значимое событие не только детально освещается, но и комментируется его участниками, экспертами и специалистами, чтобы англоязычный читатель мог быстро понять, что происходит, и представить себе, что будет происходить дальше.

Мы беседуем с главным редактором Глобальной энергетической службы «Интерфакса» (www.interfaxenergy.com) Терезой Робинсон.

– Ваша информационная служба занимается относительно узкой сферой, а именно мировым рынком газа. Почему вы сосредоточились именно на этой отрасли?

– Мировой рынок газа – это значительно более широкая тема, чем многие думают. В этом можно легко убедиться, взглянув на наш ежедневный поток информации. Мы пишем новости и обзоры, касающиеся всей производственной цепочки – от добычи до транспортировки и переработки газа. Вокруг этого огромное количество тем: разведка, производство, спрос и предложение, действия регулирующих органов, «большая политика», электрогенерация, финансирование проектов, трубопроводный транспорт, хранилища, производство сжиженного газа, глобальные рынки, финансовые результаты компаний... Так что нам есть о чем писать!

«Интерфакс» широко известен своим детальным и профессиональным подходом к освещению газовой промышленности в России, Казахстане, государствах Центральной Азии, Китае. Используя этот опыт, мы сделали логический шаг – расширили освещение этой темы на весь мир и теперь предоставляем информацию напрямую англоязычной аудитории.

Акцент мы делаем на аналитику. Для этого широко используем опросы экспертов, анализ, чтобы показать последствия отдельных новостей для рынка.

Надо сказать, что тема газа сегодня вызывает широкий общественный интерес – например, в связи с возможными экологическими последствиями от применения технологий гидроразрыва пласта при добыче сланцевого газа. Крупные компании также уделяют больше внимания газу, на который прихо-

дится все более значительная доля в их производстве. Это хорошо видно на примере таких компаний, как Total, Eni, ExxonMobil, Shell. У Shell и Exxon производство нефти и газа вообще почти сравнялось.

– Кто ваши читатели?

– У нашего издания уже более 500 подписчиков, это в основном профессионалы, работающие в энергетических компаниях, центрах принятия решений, трейдерских компаниях, госорганах, юридических и финансовых фирмах, работающих с клиентами из отрасли.

– Как вам удается обеспечить глобальный сбор информации? Сколько у вас корреспондентов, как работает ваш лондонский офис?

– Нам потребовалось около полугода, чтобы создать команду профессионалов и хорошую корреспондентскую сеть. Мы работаем из Лондона, постоянно присутствуем в Брюсселе, чтобы сообщать обо всех новостях, связанных с Третьим энергетическим пакетом.

Наши собственные корреспонденты работают также в Шанхае, Гонконге, еще более 10 внештатников – в основных регионах мировой добычи газа. За освещение событий на пространстве бывшего СССР, в регионе Каспия отвечает Москва.

В Лондоне у нас есть опытные редакторы, каждый из которых курирует свой регион и ежедневно координирует работу бюро и корреспондентов.

– Помимо ежедневки, вы недавно начали выпускать также аналитическое приложение. О чем это издание?

– Это приложение называется Global Gas Analytics, им руководит известный в отрасли эксперт Питер Стюарт. В издании анализируются цены, фундаментальные факторы, влияющие на спрос и предложение в четырех регионах: АТР, Европа и Россия, Ближний Восток и Африка, Америка. Для Global Gas Analytics мы рассчитываем специальные ценовые индексы по мировому рынку газа, детальнее смотрим на тенденции на рынке. По сути, ежедневка и аналитическое приложение дополняют друг друга.

– Были ли у вас творческие удачи, новости, которые оказали влияние на весь рынок?

– Таких новостей было немало. Вообще мы стараемся делать упор на эксклюзивную информацию. Наши корреспонденты брали интервью у руководителей компаний-лидеров отрасли, таких как BG Group, директора Международного энергетического агентства, представителей госведомств крупнейших стран-производителей.

Самыми читаемыми стали новости об открытии крупных месторождений газа в Танзании, Индии, Средиземном море, о запуске новых газовых терминалов, утечке газа на месторождении Elgin.

Мы разработали уникальную инфографику для представления ценовой и статистической информации об отрасли (см. стр. 24), которой активно пользуются наши читатели.

Акцент мы делаем на аналитику. Для этого широко используем опросы экспертов, анализ, чтобы показать последствия отдельных новостей для рынка

Мы стараемся делать упор на эксклюзивную информацию

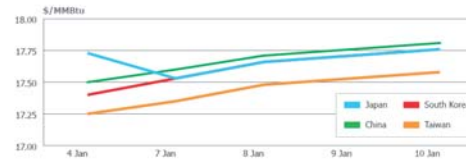
– В каких форматах вы предоставляете информацию?
– Это доступно через сайт www.interfaxenergy.com, рассылка PDF и печатных версий – все зависит от желания подписчика. Больше четверти пользователей предпочитают читать наши вестники с помощью iPad или мобильных устройств, почти 70% – стационарных компьютеров. Популярностью пользуется также блог на сайте. Вместе с расширением объемов информации, увеличением ее глубины растет и популярность нашего ресурса.

INTERFAX GLOBAL ENERGY SERVICES

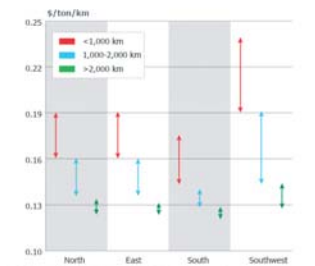


CHINA NUMBER CRUNCH
Weekly updates from the world's largest energy consumer

Average CIF prices for spot LNG cargoes in major Asian nations



LNG shipping rates via diesel-fuelled tanker truck

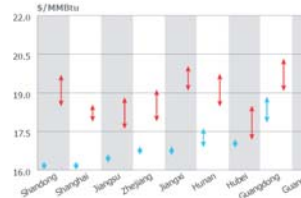


Freight rates for delivering LNG via diesel truck ranged from \$0.144/km to \$0.236/km for every ton moved within a distance of 2,000 km. For distances between 1,000 km and 2,000 km, prices ranged between \$0.126/km and \$0.191/km. For distances over 2,000 km, prices started at \$0.141/km.

Note: North: Beijing, Tianjin, Hebei, Shanxi, Inner Mongolia; East: Shandong, Jiangsu, Anhui, Zhejiang, Fujian, Shaanxi; South: Guangdong, Guangxi, Henan; Southwest: Sichuan, Yunnan, Guizhou, Chongqing, Tibet

Trucked LNG purchasing prices in key Chinese markets

LNG prices were higher across China in the week ending on 11 January compared with a year earlier, with some consumers paying more than 120\$/MMBtu for domestically produced LNG. Truck-delivered LNG prices in 2012 were down from 2011 because of a supply glut, but there was a revival in some eastern markets near the end of 2012. Prices have rallied from a combination of heavy demand from cold weather and low supply from gas-starved LNG plants. The highest price during the week was in southern China's Guangxi Zhuang Autonomous Region at \$20.9/MMBtu.



www.interfaxenergy.com

Natural Gas Daily



www.interfaxenergy.com
Volume 3 Issue 38
Friday, 22 February 2013

Abe to offer US LNG finance in Obama talks



Japanese Prime Minister Shinzo Abe hopes that financing US LNG projects will encourage US LNG exports to Japan. (PA)

James Byrne Asia Pacific correspondent

JAPANESE Prime Minister Shinzo Abe will speak to President Barack Obama in Washington this weekend about United States LNG exports and offer project financing and loan guarantees for LNG plants, Japanese government sources have told *Interfax*.

Abe hopes the offer will encourage Obama to expedite US LNG exports to Japan, which are currently barred without the explicit approval of the Department of Energy (DOE) under trade regulations, a source said. Shuttered nuclear reactors have caused Japanese buyers to import record quantities of LNG for power generation following the Fukushima Daiichi disaster. While the month-long fuel bill has largely been shouldered by utilities – which must apply for government approval before raising electricity rates – these costs are now threatening to spill over into the wider economy, and have become of increasing alarm to politicians.

However, cheaper fuel from the US is years away and still faces political hurdles. The DOE must first review applications for exports to non-free trade agreement countries and decide whether they are in the public interest. So far, only the Sabine Pass LNG project has passed the test, with 16 other applications pending. As a part of Abe's expansionary fiscal and

monetary policy, the government announced this month it would provide loan guarantees for approximately \$11 billion for foreign and US shale gas projects and other energy supplies.

Through state-run Japan Oil, Gas and Metals National Corp, the government said it would "support the exploration and development of projects for shale gas, coal, geothermal energy and metals through investments, loans and government guarantees".

This trip will mark Abe's first visit to the White House, which comes as rising tensions between China and its neighbours are causing growing concern in Washington and Tokyo.

While security issues will likely take centre stage, Japanese energy policy has also become a pressing concern for politicians in the wake of the Fukushima disaster, which left the island nation entirely dependent on fossil fuel imports and running a recurrent trade deficit.

The Japanese government had previously stated it was strengthening its diplomatic efforts to secure "stable and inexpensive" sources of LNG and other fuels, an official with the Democratic Party of Japan told *Interfax* in October.

Earlier this month, Tepco, Japan's largest gas importer, reached a landmark deal for US LNG supplies from Cameron LNG priced against Henry Hubs. ■

Contact James at james.byrne@interfax.co.uk

Inside Natural Gas Daily



Policy & Regulation
Germany heads towards pro-fracking stance
Page 4

Editorial
The run-up to Italy's election has been dominated by Beppe Grillo – who has offered power back to the electorate.
Page 2

Regulars

Best of Blogs	3
Week in Numbers	3
Finance	12
People Moves	12
Winners & Losers	13
Quotables	13

Plus...

FERC's market interference sparks industry criticism	3
Novatek sees reserves boost	5
In Americas lays bare risk for companies in Sabal	6
Genie granted controversial Golan Heights wish	7
Santos stands firm on GLNG budget and timeline	8
Oilfield services provider Petro-king eyes Hong Kong listing	9
Lim buys Berry Petroleum for \$4.3 billion	11

КРЕДИТНЫЕ БЮРО ПРОШЛИ ЭТАП ПЕРВИЧНОГО НАКОПЛЕНИЯ

Решающим фактором конкуренции становится качество кредитных историй, уровень сервиса

Объединенное кредитное бюро (ОКБ, прежнее название – «Экспириан-Интерфакс») собрало данные практически обо всех российских заемщиках, более чем о 60% активного населения страны. Однако конкуренция между тремя ведущими российскими бюро, которые практически сравнялись по объему накопленной информации, все больше определяется уже не числом кредитных историй, а их качеством и в целом уровнем сервисов, аналитики, бизнес-решений, позволяющих банкам эффективно работать с заемщиками. О ситуации на рынке кредитных бюро в России мы беседуем с генеральным директором ОКБ Даниэлем Зеленским.

– Расскажите, как изменилась за последние годы ситуация на рынке бюро кредитных историй (БКИ)?

– Кредитные бюро динамично прошли начальный этап сбора и накопления информации, а рынок розничного кредитования – этап первоначального извлечения выгоды из деятельности БКИ. Банки научились и привыкли пользоваться услугами бюро и извлекать выгоду из кредитных историй на этапе привлечения клиента.

Сейчас мы входим в следующий этап развития рынка, когда банки учатся эффективно управлять с помощью бюро своим клиентским портфелем.

Раньше банки при заключении партнерского соглашения с ОКБ были заинтересованы только в доступе к кредитным историям и редко сразу подписывались на предоставляемые бюро сервисы. К концу 2012 года ситуация изменилась: приходящие в ОКБ новые банки сразу подключаются и к предоставляемым нами сервисам – скорингу, сервисам уведомлений об изменениях в кредитных историях и т.д. Так что 2013–2014 годы станут временем активного развития аналитических услуг, которые бюро предоставляют банкам.

Вторая особенность развития рынка БКИ – выход на индивидуальную работу с самим заемщиком. Как показывает опыт Experian в более чем 20 странах, заемщики нуждаются в информации о том, как читать кредитную историю, как грамотно управлять задолженностью и вносить коррективы в кредитную историю. В США, например, клиенты перед запросом кредита интересуются своим рейтингом. Это позволяет им понять, в каких банках можно получить кредит и на каких условиях.



Даниэль Зеленский,
генеральный директор
Объединенного кредитного
бюро

Сегодня практически на всех потенциальных заемщиков банки делают запрос в БКИ. Другое дело, что около 5% заемщиков по каким-то причинам не дают согласия на передачу своих данных в бюро

Наш клиент должен получить возможность эффективно использовать свою финансовую репутацию в различных сферах – в бизнесе, при устройстве на работу, получении медицинской помощи и т.д. Например, в Великобритании невозможно снять жилье или получить помощь стоматолога, не предоставив кредитную историю.

– Как банки реально учитывают информацию бюро – остались ли такие, которые не запрашивают кредитную историю при выдаче кредита? Влияет ли уже она на уровень процентной ставки по кредиту?

– В первом квартале 2013 года число кредитных историй в базе данных ОКБ перевалило за 105 млн, они охватывают более 42 млн граждан-заемщиков. Хит-рейт (доля информативных ответов на запросы банков) достиг примерно 90%.

При этом ОКБ устанавливает для банков правила, которые позволяют избежать ошибок в передаваемых в бюро кредитных историях, чтобы обеспечивать высокое качество данных.

Глубина данных, объем информации о клиенте расширяются также по мере того, как вводятся новые сервисы и новые бизнес-решения для применения этой информации.

Все это обеспечивает большую информативность кредитных историй. Сегодня практически на всех потенциальных заемщиков банки делают запрос в БКИ. Другое дело, что около 5% заемщиков по каким-то причинам не дают согласия на передачу своих данных в бюро.

Что касается влияния качества кредитной истории, например, на ставку по кредиту, то – да, все больше и больше банков придерживаются политики дифференцированных ставок в зависимости от надежности клиента, его финансовой репутации.

– Если говорить о сервисах бюро, то на нашем рынке уже предлагается максимально возможная линейка сервисов или мы еще уступаем развитым западным рынкам? Как вообще наш рынок БКИ смотрится на фоне развитых стран – через 8 лет после вступления закона о кредитных историях в силу?

– На вопрос, уступаем мы или нет западным рынкам, нельзя ответить однозначно. С одной стороны, по объему включенных в кредитную историю данных и спектру применения мы колоссально отстаем от, например, самого развитого на сегодняшний день рынка кредитных бюро – США. В Соединенных Штатах функционируют три крупнейших бюро, одно из которых – Experian. Лидерство сре-

ОБЪЕДИНЕННОЕ КРЕДИТНОЕ БЮРО

Учреждено в 2004 году группой «Интерфакс» и международной корпорацией Experian. Приступило к работе в 2005 году после вступления в силу закона «О кредитных историях». В декабре 2009 года в число акционеров «Экспириан-Интерфакс» вошел Сбербанк России, в 2011 году бюро получило название «Объединенное кредитное бюро». Последние три года стабильно является самым быстрорастущим кредитным бюро на российском рынке.

ди бюро определяется уже не столько количеством кредитных историй, а индексом максимальной эффективности данных, то есть глубиной сведений о конкретном клиенте и возможностями для аналитической обработки этих сведений. В кредитном бюро Experian, например, этот показатель достиг 95%, то есть в нем содержится 95% информации, которая в принципе может быть доступна о человеке: от паспортных данных до знаний о потребительских предпочтениях. Кредитная история для американца важна во всех основополагающих для него сферах жизни: это аренда жилья, оплата услуг ЖКХ, здравоохранение, образование...

С другой стороны, наше законодательство более современно и эффективно, чем во многих европейских странах. Во Франции, например, кредитных бюро как таковых вообще нет – закон о БКИ находится на стадии обсуждения. В тех странах, где законодательство о кредитных бюро есть, оно более «зажатое» в плане базовых принципов – часто разрешен обмен только негативными кредитными историями, то есть информацией о просрочках по кредитам.

В России же банки обмениваются и позитивной, и негативной информацией. Это очень важный момент не только для банка, но и для клиента – наличие положительной кредитной истории позволяет банку более грамотно оценить, например, кредитный лимит и процентную ставку, предоставив добросовестному заемщику льготные условия.

В целом объем данных и предлагаемый отечественными кредитными бюро спектр услуг находятся на уровне развитых рынков.

При этом сейчас обсуждается возможность внесения изменений в закон о кредитных историях. Так, бюро предлагают регулирующим органам значительно расширить круг источников кредитной информации. В России сейчас это только банки, в то время как в Европе и США информация в кредитную историю поступает и от страховых компаний, от служб ЖКХ, организаций, входящих в систему здравоохранения, и т.п. Одновременно речь идет о и расширении профиля деятельности потенциальных пользователей услуг бюро. Сейчас кредитные бюро предоставляют данные только кредитным организациям (банкам, микрофинансовым организациям), но заинтересованы в этих данных и предприятия более широкого профиля деятельности: медицинские учреждения, риелторы, страховщики, вплоть до потенциальных работодателей заемщика.

– ОКБ занимается также выявлением и мошеннических заявок на кредиты. Как работает этот проект? Как растет число его участников? Насколько эффективен проект с точки зрения выявления мошеннических заявок?

– К нашему сервису «Национальный хантер» присоединились уже более 30 банков. Он позволяет проверять заявки на кредиты на предмет вероятности мошенничества со стороны заявителя. Для этого заявка анализируется по определенным заложенным в системе правилам, и система указывает на пункт или пункты, которые вызывают сомнение. Это может быть обыкновенная невнимательность со стороны заявителя, а может быть и сигнал о его возможной недобросовестности.

Задача «Национального хантера» – минимизировать случаи мошенничества и снизить потери банков от безнадежных долгов. По опыту внедрения сервиса в российских банках, он обеспечивает снижение случаев просрочки на 20%.

«Национальный хантер»
позволяет проверять
заявки на кредиты
на предмет
вероятности
мошенничества
со стороны заявителя

Мы предложили
еще один сервис
по борьбе
с мошенниками –
ID Verification (IDV).
Его задача – проверка
потенциального
клиента, оставившего
онлайн-заявку
на кредит

Кроме того, сокращаются затраты банка на проверку документов заемщиков, время принятия решения по заявке на кредит уменьшается в 5-8 раз.

По нашей статистике, порядка 7% всех заявлений на кредит являются подозрительными. При этом из этих 7% подозрительных заявлений еще около 7% имеют явные признаки мошенничества. То есть из проверенных в 2012 году 15 млн заявлений 1,05 млн были подозрительными, а обоснованные подозрения в мошенничестве возникли в отношении порядка 73,5 тыс. заявлений. Надо отметить, что в конце 2012 года наметилась тенденция к снижению доли сомнительных обращений за кредитами.

Наш сервис постоянно совершенствуется и дорабатывается с учетом появления на рынке новых мошеннических схем.

Кроме того, мы предложили еще один сервис по борьбе с мошенниками – ID Verification (IDV). Его задача – проверка потенциального клиента, оставившего онлайн-заявку на кредит. Вначале сервис проверяет, существует ли на самом деле человек с указанными в заявлении данными – фамилией, именем, отчеством, датой рождения и номером и серией паспорта. На втором этапе IDV проверяет, действительно ли на кредит претендует владелец указанных в заявлении персональных данных или от его имени действует мошенник. Для этого потенциальному заемщику в режиме онлайн задается пять логических вопросов по его кредитной истории. Ответы может знать только владелец, их невозможно угадать или подделать. Полученная информация сравнивается с данными, хранящимися в базе ОКБ, и сервис делает вывод о том, кто подал заявку на кредит: мошенник или сам заемщик. На весь процесс обработки данных IDV тратит считанные секунды, ограничений по потоку и количеству обрабатываемых заявлений нет – технические возможности ОКБ неограниченны.

– Сколько кредитных историй юридических лиц хранится в бюро? Насколько они востребованны?

– Пока на юридических лиц приходится не более 1% от общего числа всех кредитных историй в нашей базе. В то же время спрос на информацию по юридическим лицам все время растет. В основном банки делают запросы на компании малого и среднего бизнеса, так как крупный бизнес оценивается банками по другим стандартам. Крупные корпорации имеют международные рейтинги, сотрудничают с банками на постоянной основе, а сам процесс принятия решения о выдаче кредита большим компаниям предполагает пристальное изучение состояния их бизнеса.

Кредитные истории юридических лиц включают информацию об учредителях, руководстве компании, юридический и фактический адрес, произведенные выплаты и остаток долга. Надо сказать, что в случае с малым бизнесом банки уделяют большое внимание владельцу компании, его кредитной истории. В то же время для более адекватной оценки компании как заемщика необходимо иметь информацию также о проводимых ею финансовых операциях, платежах контрагентам и т.д. Сейчас такими данными бюро не обладает, чтобы это стало возможным, необходимо внести изменения в закон о кредитных историях. Думаю, со временем малый и средний бизнес и сам будет все больше заинтересован в создании хорошей репутации, а соответственно – в качественных и достоверных данных в своей кредитной истории.

СЕРВИСЫ ОКБ



- **Кредитный отчет** – основной продукт кредитного бюро. Содержит идентификационную информацию о заемщике, изменения в его личных данных, информацию по кредитам, платежам заемщиков или их просроченным обязательствам, информацию из судов и госорганов, другую информацию.
- **Скоринг бюро нового поколения** – показывает вероятность возникновения у заявителя 90-дневной просрочки по задолженности по кредиту в течение последующих 12 месяцев. Скоринг рассчитывается в пределах от 111 до 1 300 баллов. Для этого анализируется вся имеющаяся у бюро информация о заявителе, и в первую очередь – кредитная история.
- **Объединенный кредитный скоринг** – сервис, который рассчитывает баллы надежности заемщика с учетом переданных заявочных данных и всей имеющейся о нем информации, также анализируется его соответствие кредитной политике кредитора. Сервис дает банку рекомендации для финального решения о кредите.
- **Триггеры** – сервис уведомлений, который позволяет кредитору оперативно отслеживать все изменения в кредитной истории своего клиента после выдачи займа (взятие новых кредитов и/или факт просрочки по кредитам в других банках, изменение места жительства или работы и т.д.).
- **«Национальный хантер»** – сервис для выявления в заявках на кредиты информации, которая может быть ошибочной или свидетельствовать о возможности мошенничества.
- **ID Verification** – проверка личности потенциального клиента, оставившего онлайн-заявку на кредит (это обладатель персональных данных или мошенник, воспользовавшийся украденными данными другого человека).
- **Запросы в базу данных ЦККИ** (Центральный каталог кредитных историй) – получение сведений о том, в каком бюро кредитной информации находится кредитная история конкретного заемщика.
- **СПАРК** – сервис позволяет проверить информацию о работодателе, предоставленную заемщиком, либо подтвердить, что заемщик является частным предпринимателем.

«ИНТЕРФАКС» ДЕРЖИТ ЛИДЕРСТВО СРЕДИ ИНФОРМАГЕНТСТВ ПО ЦИТИРУЕМОСТИ



Зарубежные СМИ цитируют «Интерфакс»
в 2 раза чаще конкурентов

«Интерфакс» продолжает удерживать лидирующие позиции по цитируемости в ведущих зарубежных и российских СМИ среди информационных агентств, работающих в РФ. Таковы результаты исследования по итогам 2012 года, полученные на основе анализа публикаций, имеющихся в крупнейшей мировой базе международных СМИ Factiva (31 000 ведущих новостных и бизнес-источников из 200 стран мира), а также в базе данных СКАН (Система комплексного анализа новостей содержит более 8 000 источников).

9 886

раз в 2012 году
центральные
и федеральные
печатные издания
цитировали
«Интерфакс»

Рейтинг цитируемости в международных информационных агентствах

Период 01.01.2012 – 31.12.2012

Источники	Interfax	RIA Novosti	ITAR-TASS
Новостные ленты Reuters (на английском языке)	460	128	91
Новостные ленты Dow Jones (на английском языке)	761	50	7
AFP (на французском языке)	909	446	201
DPA-AFX (на немецком языке)	1 162	36	70
BBC, former Soviet Union (на английском языке)	5 419	1 745	103
EFE Newswires (на испанском языке)	668	117	12
ANSA (на итальянском языке)	316	64	138
Xinhua News Agency (на английском языке)	208	96	138

Источник: Factiva

Рейтинг упоминаемости информационных агентств в зарубежных СМИ

Период 01.01.2012 – 31.12.2012

	Interfax	RIA Novosti	ITAR-TASS
Новостные печатные СМИ США (английский язык)	1 322	939	625
Печатные СМИ Великобритании (английский язык)	73	38	36
Печатные СМИ Германии (немецкий язык)	408	43	181
Печатные СМИ Франции (французский язык)	410	213	312

Источник: Factiva

Все российские СМИ* (за исключением интернет-изданий)

Период 01.01.2012 – 31.12.2012

№	Источник	Количество документов
1	Интерфакс	102 391
2	РИА-Новости	93 336
3	ИТАР-ТАСС	47 093
4	Reuters	26 951
5	Росбизнесконсалтинг (РБК)	25 476
6	Прайм	8 358
7	Росбалт	6 797
8	ИА Regnum	5 563

Источник: СКАН

***Примечание:** все российские СМИ – 2 858 источников, представленных в системе СКАН. В целях обеспечения объективности и достоверности данных при подготовке этого рейтинга исключались упоминания информационных агентств в их собственных изданиях. Кроме того, из поиска были исключены блоги, интернет-ресурсы и мониторинг прессы.

47 692

раза в 2012 году

«Интерфакс»

упоминался

в телерадиоэфире

федеральных СМИ

Центральные и федеральные печатные издания**

Период 01.01.2012 – 31.12.2012

№	Источник	Количество документов
1	Интерфакс	9 886
2	РИА-Новости	5 576
3	Reuters	3 367
4	Прайм	1 771
5	ИТАР-ТАСС	1 725
6	Росбизнесконсалтинг (РБК)	1 680
7	ИА Regnum	1 344
8	Росбалт	208

Источник: СКАН

****Примечание:** в числе центральных и федеральных печатных СМИ России – 659 наиболее авторитетных газет и журналов.

Телерадиоэфир федеральных СМИ***

Период 01.01.2012 – 31.12.2012

№	Источник	Количество документов
1	Интерфакс	47 692
2	РИА-Новости	43 595
3	ИТАР-ТАСС	24 668
4	Reuters	3 532
5	Росбизнесконсалтинг (РБК)	2 669
6	Росбалт	954
7	ИА Regnum	697
8	Прайм	351

Источник: СКАН

*****Примечание:** в число исследуемых теле- и радиокompаний вошли 132 источника, в том числе телеканалы «Первый канал», «Россия», НТВ, Ren-TV, ТВЦ, радиостанции «Радио России», «Маяк», «Голос России», «Эхо Москвы», «РСН», «Вести FM», «СИТИ-FM», «Коммерсантъ FM».

Содержание

ПАН ИЛИ ПРОПАЛ?

СПАРК начал оценивать вероятность неплатежеспособности компаний **2**

ДОЛГ ПЕЙДЕКСОМ КРАСЕН

Индекс платежной дисциплины охватил первые 10 тыс. компаний **6**

ЗАКУПКИ НА ЛАДОНИ

Или как найти свою иголку в чужом стоге сена **8**

РАСКРЫТИЕ «В ОДНОМ ОКНЕ»

Вся информация эмитентов стала доступна в единой системе **14**

«ПРИНЦИП ВЫТЯНУТОЙ РУКИ» ДОБРАЛСЯ ДО ФИНАНСИСТОВ

СПАРК поможет обосновать трансфертные цены по финансовым сделкам **17**

БАНКИ: ЧИТАЕМ НОВОСТИ, АНАЛИЗИРУЕМ ЦИФРЫ

«Интерфакс» выпустил комплексный банковский продукт **20**

ГАЗ – ЭТО ГЛОБАЛЬНО

Мировой рынок газа глазами «Интерфакса» **22**

КРЕДИТНЫЕ БЮРО ПРОШЛИ ЭТАП ПЕРВИЧНОГО НАКОПЛЕНИЯ

Решающим фактором конкуренции становится
качество кредитных историй, уровень сервиса **25**

«ИНТЕРФАКС» ДЕРЖИТ ЛИДЕРСТВО СРЕДИ ИНФОРМАГЕНТСТВ ПО ЦИТИРУЕМОСТИ

Зарубежные СМИ цитируют «Интерфакс» в 2 раза чаще конкурентов **30**

Global Reference Solution (GRS) – глобальный корпоративный справочник, позволяющий вести экспресс-анализ рыночного окружения, поиск партнеров и клиентов, выверку адресов. Охват – более 220 млн компаний по всему миру. Доступ – on-line

GRS – удобное и доступное по цене решение для тех, кому базовая информация для принятия решений нужна «здесь и сейчас» и – по максимально широкому кругу партнеров

Оценка рисков:

Поиск компаний по отрасли, размеру выручки, числу сотрудников, руководителям

- Быстро подтвердить существование компании, получить о ней общие сведения
- Оценить размер компании, понять сферу ее деятельности, получить информацию по руководству
- Раскрыть корпоративные связи клиента или поставщика
- Проверить адреса и телефоны массовой регистрации, выявить фирмы-однодневки

Маркетинг:

Построение выборок по отрасли, численности сотрудников, выручке и т.д.

- Оценить «расклад» сил в любом секторе рынка и в любой стране
- Сделать целевые маркетинговые выборки на одном языке и в одном окне
- Получать данные о миллионах компаний в едином стандарте
- Определить возможности для работы с другими членами «корпоративной семьи»
- Выверить адреса и телефоны для работы с клиентами

Продажи:

Визуализация структуры корпоративной семьи

- Оценить риски в отношении компании и аффилированных лиц при проведении переговоров
- Понять зависимость компании от «корпоративной семьи» при выполнении контракта, чтобы снизить риск непоставки
- Выявить взаимосвязи между компаниями через руководство



Профессиональные решения

- изучи рыночное бизнес-окружение
- узнай лучше своего клиента
- оцени кредитные риски
- проанализируй конкурентов
- проведи маркетинговый анализ
- сделай оценку объекта инвестиций
- настрой мониторинги компаний

NEW

Теперь и отдельный модуль

Трансфертное ценообразование

События «Интерфакса» 2013

май	Запущен Индекс финансового риска, позволяющий оценить вероятность возникновения у компании финансовых проблем
апрель	Индекс должной осмотрительности, публикуемый в СПАРКе, прошел ежегодную калибровку
март	Обновлен блок финансового анализа в СПАРКе «СПАРК-Маркетинг» пополнился новыми источниками информации – электронными торговыми площадками «Интерфакс» обновил базовый терминал по доставке новостей
февраль	Число запросов, обрабатываемых системой СПАРК, превысило 70 млн в год Число кредитных историй в Объединенном кредитном бюро (прежнее название – «Экспириан-Интерфакс») превысило 100 млн «Интерфакс» по итогам 2012 года лидирует среди информационных агентств, работающих в России, по цитируемости в зарубежных и российских СМИ
январь	Число медийных источников в системе СКАН превысило 8 тыс. «Интерфакс» вновь назван лидером среди российских информагентств по цитируемости в СМИ в России и за рубежом «Интерфакс» начал рассчитывать Индекс должной осмотрительности третьего поколения
декабрь 2012 г.	Запущена система «СПАРК-Маркетинг», предназначенная для анализа спроса и предложения на российском рынке «Интерфакс» назвал «Магнит» самой информационно открытой компанией 2012 года