

вашинтерфакс

Мимолётные «газели»

Список быстрорастущих компаний
радикально обновился



Оцифрованное правосудие

СПАРК научился читать документы судов

Видеть большое в малых

Как Big Data помогает оценить МСП

Говорите, вас услышат

Или не услышат – это покажут новые PR-индексы в СКАНе

Обязательная автоматизация

Определяем приоритеты RegTech

УПРАВЛЯЕМ РИСКАМИ – СОЗДАЕМ ВОЗМОЖНОСТИ

 **НОВОСТИ**
И IT-РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА

Содержание:

Мимолётные «газели» Список быстрорастущих компаний радикально обновился	2
Оцифрованное правосудие СПАРК научился читать документы судов	13
Видеть большое в малых Как Big Data помогает оценить МСП	16
Говорите, вас услышат Или не услышат – это покажут новые PR-индексы в СКАНе	22
Обязательная автоматизация Определяем приоритеты RegTech	26
Взыскать нельзя подождать? Бизнес готов терпеть неплатежи 3–5 месяцев	30
Наука побеждать Выстраиваем процесс участия в закупках	33
«Интеллектуальные» метры Внедряем комплексную оценку недвижимости на базе Big Data	36
Эмитенты сэкономят на «едином окне» Компании получили универсальный канал для раскрытия информации	38

Мимолётные «газели»

Список быстрорастущих компаний радикально обновился



ИГОРЬ ВОЛОСОВ,
заместитель руководителя проекта СПАРК, к.э.н.

СПАРК ежегодно выявляет компании, демонстрирующие стабильно высокие темпы роста. Долго продержаться в этой группе удается не всем: подавляющее большинство «газелей» из предыдущего списка в новый не вошло. При этом новички нарастили динамику: среднегодовые темпы увеличения выручки быстрорастущих компаний, вошедших в новый список, достигли 39% против 27% годом раньше

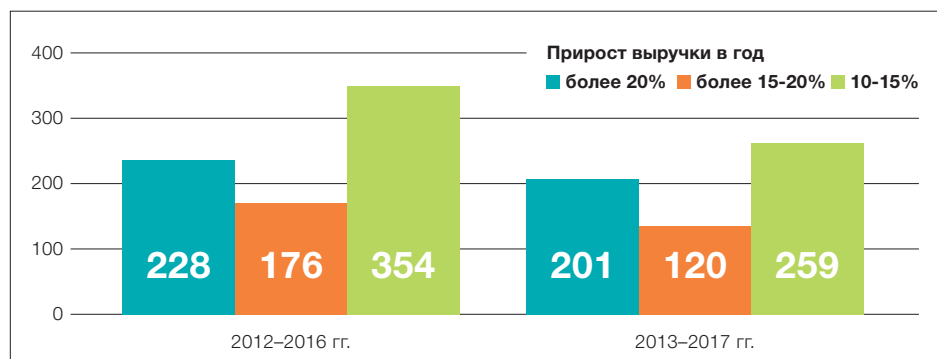


Список «газелей» по итогам 2013–2017 гг. значительно обновился: лишь около 20% компаний из списка за 2012–2016 гг. сумели сохранить высокие темпы роста

СПАРК помогает оценивать разнообразные риски в бизнесе: налоговые, кредитные, регулятивные, репутационные. Но не менее интересно анализировать, как целой группе из нескольких сот компаний – вопреки всем преградам и рискам – в течение длительного периода времени – вопреки всем кризисам – удается успешно управлять рисками, использовать возможности и стремительно наращивать выручку.

В список «СПАРК: быстрорастущие компании» по итогам 2013–2017 гг. вошло 580 компаний, имевших темпы роста выручки более 10% в год в постоянных ценах в течение каждого из последних 4 лет, по сравнению с 758 компаниями в прошлом списке (2012–2016 гг.). Число компаний, которые могут похвастаться увеличением доходов ежегодно минимум на 20% в каждый без исключения год, составило 201 против 228.

Распределение быстрорастущих компаний по группам



Источник: СПАРК

Список «газелей» по итогам 2013–2017 гг. значительно обновился: лишь около 20% компаний из списка за 2012–2016 гг. сумели сохранить высокие темпы роста. Более того, 6 компаний из предыдущего рэнкинга были ликвидированы, 7 находились на момент составления списка в состоянии ликвидации, одна компания проходила процедуру банкротства, 5 компаний имели, согласно Индексу платежной дисциплины системы СПАРК, высокий риск неплатежей.

Учитывая значительные финансовые риски, с которыми сталкиваются «газели», мы сразу отсеиваем с помощью Индекса финансового риска компании, которые с большей вероятностью могут оказаться неплатежеспособными на горизонте в год-полтора.

Прекрасно, что в среднем у участников списка увеличиваются среднегодовые темпы роста выручки. Но этого не всегда достаточно для долговременного успеха. Поэтому еще важнее, что прибыль участников рэнкинга росла на 72% в среднем за год за период 2013–2017 гг. против 39% в предыдущем исследовании.

Улучшение динамики развития и прибыли происходило вместе с некоторым усилением долговой нагрузки, но она осталась на низком уровне. Отношение чистого долга к EBIT составило 1,2х по сравнению с 0,7х по итогам 2012–2016 гг.



Быстрорастущие компании поддерживают высокие темпы роста, как правило, опираясь на свои собственные финансовые ресурсы, а не на кредиты. Среди них нет и публичных обществ, акции которых торговались бы на бирже

1

Ежегодный прирост выручки компании

должен превышать групповой показатель (20%, 15% или 10% в год) в постоянных ценах ежегодно в течение 4 лет по сравнению с базовым годом

2

Выручка компании в 2013 г.

должна превышать 70 млн рублей (расчеты показали, что у компаний с выручкой от 70 млн рублей отмечается скачок чистой прибыли, и вклад таких компаний в экономическое развитие страны резко возрастает)

3

Чистые активы компании

в последний отчетный год не являются отрицательными

4

Компания не должна быть аффилирована

с более крупными хозяйствующими субъектами

5

Компания не должна иметь

в числе владельцев структуры с госучастием

6

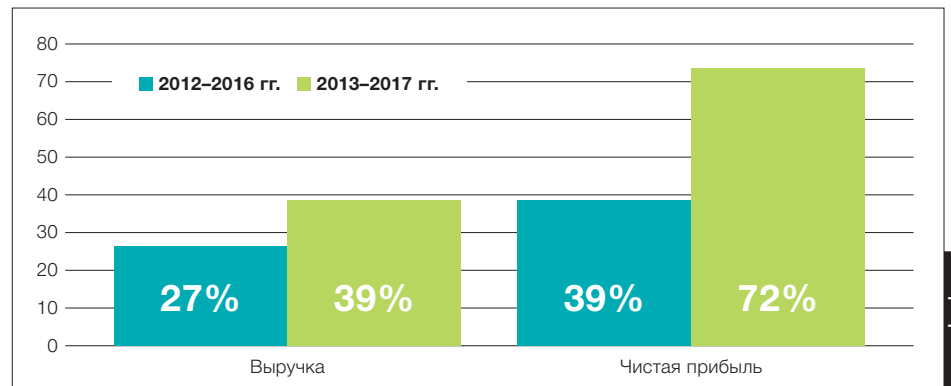
Компания имеет Индекс финансового риска системы СПАРК

в диапазоне «средний» или «низкий» («высокий» уровень свидетельствует о большой вероятности потери платежеспособности на горизонте в год-полтора)

**КРИТЕРИИ ВКЛЮЧЕНИЯ
БЫСТРОРАСТУЩИХ
КОМПАНИЙ В СПИСОК**

Быстрорастущие компании поддерживают высокие темпы роста, как правило, опираясь на свои собственные финансовые ресурсы, а не на кредиты. Среди них нет и публичных обществ, акции которых торговались бы на бирже. Пока не слышно, чтобы кто-то из «газелей» собирался на IPO.

Среднегодовые темпы прироста выручки и чистой прибыли «газелей» (в постоянных ценах)



Источник: СПАРК



Наилучшие возможности для появления «газелей» по-прежнему предоставляет агропромышленный бизнес. Если оценивать темпы роста чистой прибыли «газелей», то здесь безусловные лидеры – компании, занимающиеся нефтью, газом, углем и их переработкой

Где водятся «газели»

Как правило, «газели» появляются в результате успешного выявления и освоения незаполненных рыночных ниш, инноваций. Тем не менее, играет роль и отрасль, и регион (по списку видно, что очень мало быстрорастущих компаний в депрессивных регионах). Если оценивать отраслевую структуру списка из 580 компаний на основании стандартного классификатора ОКВЭД, то за год она изменилась мало. Однако если сгруппировать компании из взаимосвязанных сегментов бизнеса, которые объединяют «газелей» из разных видов экономической деятельности на одном рынке, то изменения будут более очевидны.

Получается, что наилучшие возможности для появления «газелей» по-прежнему предоставляет агропромышленный бизнес (хотя его доля и упала за год с 29% до 19%). С одной стороны, мощный стимулирующий импульс, который получила отрасль в результате продовольственного эмбарго, постепенно сходит на нет. Общая динамика развития АПК в предыдущем году из-за неважного урожая оказалась практически нулевой. С другой стороны, сектор – благодаря растущему спросу – далеко не исчерпал своего потенциала. Финансовые риски в секторе ниже средних: согласно данным системы СПАРК, здесь снижается число конкурсных производств, а доля компаний с хорошей платежной дисциплиной, напротив, выше.

Сохранил привлекательность машиностроительный комплекс. Больше прежнего «газелей» оказалось в транспортной сфере, которая демонстрирует в последние годы хорошие темпы роста. При этом здесь, как показывает СПАРК, растут и риски: ухудшается финансовое положение компаний, снижается их платежная дисциплина, повышается число конкурсных производств.

Усилил позиции в рейтинге строительный сектор. Этому во многом способствовало активное государственное финансирование крупных проектов, включая подготовку к чемпионату мира по футболу. Кроме того, в этом огромном секторе

очень много участников (11% от общего числа российских компаний), и все равно остается немало незаполненных ниш. С другой стороны, СПАРК указывает на высокие финансовые риски в отрасли. Так, на 1000 компаний сектора приходится 13,6 конкурсных производств.

Быстрее всех росли по выручке компании, занятые в производстве и торговле топливно-энергетическими товарами (средний темп – 55%). То есть даже в сфере быстрорастущих компаний в полной мере проявляется хорошо знакомая сырьевая направленность российской экономики.

На второе место вырвались компании агропромышленного комплекса (44%), которые год назад были в числе отстающих. По темпам роста выручки хорошо смотрятся также компании машиностроения (44%), строительного комплекса (42%), производители транспортных средств и автодилеры (42%).

Распределение «газелей» по отраслям

Таблица			
	2012–2016 гг., %	2013–2017 гг., %	Изменение в п.п.
Производство и торговля продовольственными товарами	29	19	–10,2
Строительство и девелопмент	8	11	3,5
Машиностроение и торговля машиностроительной продукцией	11	11	0,3
Транспортировка и транспортные услуги	6	10	3,9
Производство металлов, изделий из них и торговля	6	8	2,2
Производство продукции химии и торговля	11	8	–3,1
Лесная и целлюлозно-бумажная промышленность	5	6	1,0
Производство фармацевтических товаров и торговля	6	6	0,5
Производство и торговля топливно-энергетическими товарами	5	6	1,0
Производство транспортных средств и торговля	4	5	1,2
Розничная торговля	4	4	–0,2
ИКТ	3	2	–0,6
Производство и распределение энергии и тепла	1	2	0,4
Здравоохранение	1	1	–0,3

Источник: СПАРК

Не только растущие, но и прибыльные

Бизнес, как известно, оценивается прежде всего по прибыли. Если оценивать темпы роста чистой прибыли «газелей», то здесь безусловные лидеры опять же компании, занимающиеся нефтью, газом, углем и их переработкой (171%). В числе лучших также строительство и девелопмент (105%), агропромышленный бизнес (90%), транспортный сектор (79%).

Если говорить не об абсолютных, а относительных показателях, то наиболее рентабельным видом бизнеса для быстрорастущих компаний остается рыболов-



Весь российский корпоративный сектор, как показывает СПАРК, – это постоянные изменения. Ежегодно «умирает» более 600 тыс. компаний, то есть каждый шестой бизнес. Интересно было бы узнать, сколько среди них несостоявшихся «газелей»...

ство (норма чистой прибыли – 51,6%), причем уровень прибыльности в отрасли даже увеличился по сравнению с предыдущим годом.

В числе лидеров по рентабельности также быстрорастущие предприятия, работающие в близком к рыболовству сельском хозяйстве (35,1%), в фармацевтической промышленности (18,4%), энергетике (8,9%), лесной и целлюлозно-бумажной промышленности (8,0%).

Тут хотелось бы отдельно обратить внимание на машиностроение. Как показал анализ, хорошие возможности для роста существуют в торговле продукцией машиностроения. В отличие от большинства других видов оптовой торговли здесь относительно высокая рентабельность – 6%. Сам машиностроительный сектор также развивается неплохо. Оборот машиностроительных компаний увеличивался в 2018 г. с темпом 6%, экспорт – 4%. При этом платежная дисциплина в отрасли неплохая: согласно Индексу платежной дисциплины, лишь 5% компаний сектора имеют индекс в диапазоне «высокий риск» по сравнению с 11% в среднем по России.

На основании всего комплекса факторов мы составили сводную таблицу, в которой отрасли отранжированы в зависимости от динамики ряда ключевых показателей. Это и доля в общем количестве быстрорастущих компаний, и прибыль, и выручка, и долговая нагрузка.

Составляя ежегодно список «газелей», мы имеем дело с очень быстро меняющейся реальностью, которая заставляет задуматься о непостоянстве успеха в российском бизнесе. Весь российский корпоративный сектор, как показывает СПАРК, – это постоянные изменения. Ежегодно «умирает» более 600 тыс. компаний, то есть каждый шестой бизнес. Интересно было бы узнать, сколько среди них несостоявшихся «газелей»...

ТОП-10 наиболее рентабельных видов деятельности «газелей»

Таблица

	2017 гг., %	Изменение в п.п.*
Рыболовство	51,6	8,4
Сельское хозяйство	35,1	11,7
Фармацевтическая промышленность	18,4	13,8
Производство и распределение энергии и тепла	8,9	6,8
Лесная и целлюлозно-бумажная промышленность	8,0	-0,4
Добыча и переработка энергетического сырья	6,4	2,1
Машиностроение	6,1	-1,6
ИКТ	6,1	-2,2
Торговля продукцией машиностроения	6,1	1,5
Химическая промышленность и производство изделий	6,0	3,0

Источник: СПАРК

*По сравнению с рентабельностью по чистой прибыли в 2016 г. (показатель рассчитан на основании списка быстрорастущих компаний, опубликованного в 2017 г.)

Самые привлекательные сектора для развития быстрорастущих компаний (БРК)

Таблица

	Доля в общем числе БРК в 2012–2016 гг.	Доля в общем числе БРК в 2013–2017 гг.	Среднегодовые темпы прироста выручки, в 2014–2017 гг., %	Среднегодовые темпы прироста чистой прибыли в 2014–2017 гг., %	Норма чистой прибыли в 2017 г.	Чистый долг/ EBIT
Торговля продукцией машиностроения	7,1	8,0	45	58	6,1	–
Строительство	4,5	3,7	44	105	3,1	1,6
Транспорт	5,8	9,8	35	79	2,9	0,4
Пищевая промышленность	9,7	6,4	44	146	4,4	1,6
Сельское хозяйство	6,6	4,0	48	92	35,1	1,7
Розничная торговля	4,4	4,2	44	46	3,0	0,3
Торговля транспортными средствами	3,3	4,0	53	108	1,8	4,3
Торговля металлами и изделиями из них	2,4	4,8	34	59	2,5	1,7
Торговля энергетическим сырьем	2,4	4,2	61	49	0,6	14,3
Машиностроение	3,6	3,0	45	58	6,1	–
Рыболовство	0,9	0,8	60	88	51,6	0,1
Торговля оптовая сельскохозяйственным сырьем и пищевыми продуктами	12,2	8,2	40	45	1,5	2,7
Лесная и целлюлозно-бумажная промышленность	3,6	3,8	32	61	8,0	0,8
Фармацевтическая промышленность	0,8	1,6	37	74	18,4	–
Металлургия и производство готовых металлических изделий	3,8	3,6	47	58	4,2	3,2

Источник: СПАРК

Ранжирование по привлекательности основано на показателях доли сегмента в общем количестве «газелей», среднегодовых темпах роста выручки, чистой прибыли, рентабельности по чистой прибыли по сравнению с соответствующими показателями быстрорастущих компаний по итогам 2012–2016 гг.

**ТОП-5
БЫСТРОРАСТУЩИХ
КОМПАНИЙ РОССИИ**

- 1** **АО «ЗАГОРСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД»** – самый современный трубный завод России. Заказчиками его продукции, прямошовных труб большого диаметра, выступают «Газпром», «Роснефть», «НОВАТЭК», «ЛУКОЙЛ», «СИБУР», «РуссНефть», «Сургутнефтегаз», предприятия ЖКХ. Компании удалось выйти на 100-процентную загрузку мощностей
- 2** **ООО «РЭЙЛАЛЬЯНС»** поставляет комплектующие для транспортных компаний, предприятий транспортного машиностроения. Это, в частности, РЖД, Московский метрополитен, Брянский и Демидовский машиностроительные, Новочеркасский электровозостроительный заводы. В 2017 г. выпуск грузовых вагонов в России вырос на 60%, пассажирских – на 49%
- 3** **ООО «ВКУСВИЛЛ»** – активно растущая розничная сеть, которая ориентируется на продажу натуральных продуктов для здорового питания. Компания развивается на рынке Московского региона, где расходы на душу населения превышают средние по России более чем на 90%, а также вышла в соседние регионы. Каждый месяц открывает по 30–40 магазинов
- 4** **ООО «ВЛАДИМИРСКИЙ СТАНДАРТ»** – крупный мясокомбинат, введенный в строй около семи лет назад. Предприятие оснащено современным высокопроизводительным оборудованием. Продукция комбината представлена в крупнейших сетях федерального значения, а также в большинстве крупнейших региональных розничных сетей Центральной России
- 5** **ООО «НОВЫЕ ВАТУТИНКИ»**, головной организацией которого выступает компания «Инвесттраст», занимается операциями с недвижимостью. Жилой район «Новые Ватутинки» – самый масштабный проект компании «Инвесттраст», которая является одним из крупнейших застройщиков на территории Новой Москвы

ТОП-50 быстрорастущих компаний России

Таблица

Место		Темпы прироста выручки в 2014–2017 гг., %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2017 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
2013–2017 гг.	2012–2016 гг.							
1	–	212	ЗАГОРСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД, АО	Московская область	Производство стальных труб, полых профилей и фитингов	13 776	–4,8	40
2	3	201	РЭЙЛАЛЬЯНС, ООО	Москва	Торговля оптовая неспециализированная	29 021	9,6	11
3	–	191	ВКУСВИЛЛ, ООО	Москва	Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах	32 054	0,1	6
4	–	172	ВЛАДИМИРСКИЙ СТАНДАРТ, ООО	Владимирская область	Переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции	7 220	7,9	29
5	–	148	НОВЫЕ ВАТУТИНКИ, ООО	Москва	Операции с недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе	5 542	0,9	9
6	–	144	ШЕЛКО, ООО	Москва	Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами	4 526	0,4	22
7	–	142	ЛЕНЭЛЕКТРО-МОНТАЖ, ООО	Москва	Ремонт электрического оборудования	13 283	5,2	7
8	–	129	АВИАКОМПАНИЯ РОЯЛ ФЛАЙТ, АО	Москва	Перевозка воздушным пассажирским транспортом, не подчиняющимся расписанию	15 394	0,3	17
9	–	128	ЭКОЛАЙН, ООО	Москва	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками	4 460	1,0	18
10	–	126	СТРОЙПРОМИНВЕСТ, ООО	Краснодарский край	Деятельность агентств по временному трудоустройству	10 071	0,2	7
11	–	123	СК ТЕХИНЖСТРОЙ, ООО	Москва	Строительство жилых и нежилых зданий	3 549	2,4	29
12	–	114	ЧЕРНЫШИХИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	Нижегородская область	Производство соленого, вареного, запеченого, копченого, вяленого и прочего мяса	3 642	1,4	30

ТОП-50 быстрорастущих компаний России

продолжение

Место		Темпы прироста выручки в 2014–2017 гг., %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2017 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
2013–2017 гг.	2012–2016 гг.							
13	–	113	АВТОСТРАДА, ООО НЛК	Свердловская область	Торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями	2 470	1,1	15
14	–	111	ЛИДЕР-СТРОЙ, ООО	Рязанская область	Строительство жилых и нежилых зданий	2 473	0,8	21
15	–	110	АЗУР ЭЙР, ООО	Красноярский край	Перевозка воздушным пассажирским транспортом, подчиняющимся расписанию	32 525	0,5	12
16	–	109	НАЛЬЧИКСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ, ООО	Кабардино-Балкарская Республика	Производство прочей молочной продукции	5 051	1,6	17
17	–	106	СИСТЕМА УНИВЕРСАМОВ БЕГЕМОТ, ООО	Новосибирская область	Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах	5 000	0,1	15
18	–	104	РУССКИЙ АЛКОГОЛЬНЫЙ ДОМ, ООО	Москва	Торговля оптовая алкогольными напитками, включая пиво и пищевой этиловый спирт	1 978	0,5	16
19	–	103	КУРИЛЬСКИЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС, ООО	Сахалинская область	Рыболовство морское	5 622	70,6	3
20	–	102	ЛИПЕЦКСЕРВИС-ПРОМ, ООО	Воронежская область	Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами	2 592	0,4	7
21	–	97	МЕЛТЭК, ООО	Кемеровская область	Торговля оптовая твердым топливом	7 208	0,1	36
22	–	97	СЕЛЕКЦИОННО СЕМЕНОВОДЧЕСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «ГЕНОФОНД», ООО	Краснодарский край	Выращивание семян масличных культур	6 861	82,5	2
23	–	96	ИН-РИТЕЙЛ, ООО	Санкт-Петербург	Торговля розничная домашними животными и кормами для домашних животных в специализированных магазинах	2 823	0,6	16

ТОП-50 быстрорастущих компаний России

продолжение

Место		Темпы прироста выручки в 2014–2017 гг., %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2017 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
2013–2017 гг.	2012–2016 гг.							
24	–	93	БЕЛИВ, ООО	Москва	Торговля оптовая прочими машинами и оборудованием	6 111	5,0	4
25	33	92	ДЖОЯ ТРЕЙДИНГ, ООО	Свердловская область	Торговля оптовая играми и игрушками	3 516	0,3	17
26	–	92	ПИТЕЙНЫЙ ДОМ, ООО	Адыгея (Республика)	Производство напитков	1 778	0,8	7
27	–	90	АЛЬЯНС-ЭНЕРГИЯ, ООО	Московская область	Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами	5 894	0,8	27
28	–	90	РУСБЕЛПРОМ, ООО	Смоленская область	Деятельность агентов по оптовой торговле универсальным ассортиментом товаров	1 484	3,2	5
29	–	90	ГРИНЛАЙТ, ООО	Кемеровская область	Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	8 787	0,3	18
30	–	89	АЛЬФА ОРЕНБУРГ, ООО	Оренбургская область	Торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах	4 204	1,3	11
31	–	88	БРАСОВСКИЕ СЫРЫ, ООО	Брянская область	Производство молока (кроме сырого) и молочной продукции	2 113	5,0	21
32	–	88	ТД ПРОФЕССИОНАЛ, ООО	Московская область	Торговля оптовая прочими автотранспортными средствами, кроме пассажирских	1 697	1,9	5
33	–	86	ТЕХСЕРВИСГРУПП, ООО	Москва	Торговля оптовая неспециализированная	2 063	10,2	15
34	–	86	ДЕНТРО, ООО	Мордовия (Республика)	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками	3 629	0,2	28
35	–	84	СИЛЬВЕР-АВТО ГРУПП, ООО	Челябинская область	Торговля розничная легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами в специализированных магазинах	2 041	0,4	10
36	–	83	ТТМ ЦЕНТР, ООО	Рязанская область	Производство автотранспортных средств	1 967	2,2	13
37	41	82	ТДС, ООО	Калининградская область	Торговля оптовая неспециализированная	1 389	7,8	18

ТОП-50 быстрорастущих компаний России

продолжение

Место		Темпы прироста выручки в 2014–2017 гг., %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2017 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
2013–2017 гг.	2012–2016 гг.							
38	11	80	ФАВОРИТ, ООО	Санкт-Петербург	Деятельность заказчика-застройщика, генерального подрядчика	3 914	0,1	5
39	–	79	ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ ВЕСТА, ООО	Московская область	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками	7 363	1,3	45
40	–	78	МОССТЕКЛО, ООО	Москва	Торговля оптовая изделиями из керамики и стекла	1 171	3,0	9
41	–	77	НЕО КЕМИКАЛ, ООО	Нижегородская область	Торговля оптовая промышленными химикатами	3 743	4,0	35
42	20	77	КВС, ООО ТД	Ставропольский край	Торговля оптовая алкогольными напитками, кроме пива и пищевого этилового спирта	4 381	0,2	11
43	40	77	ВОЛГАМЕТАЛЛ, ООО	Самарская область	Торговля оптовая отходами и ломом	1 461	0,3	24
44	–	75	АРОСА, ООО	Москва	Торговля оптовая мясом и мясными продуктами	4 686	1,7	12
45	–	73	ОМСКИЙ ЭМЗ, АО	Омская область	Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей	1 821	3,2	22
46	–	73	ЛИССИБ, ООО	Новосибирская область	Производство промышленного холодильного и вентиляционного оборудования	1 071	3,8	11
47	–	73	ПАРТНЕРЫ КРАСНОЯРСК, ООО	Красноярский край	Деятельность столовых и буфетов при предприятиях и учреждениях	2 448	4,0	9
48	–	72	СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНЖЕНЕРНЫХ РАБОТ, ЗАО	Москва	Строительство жилых и нежилых зданий	1 298	11,5	21
49	–	71	А.П.Р., ООО	Москва	Перевозка пассажиров по внутренним водным путям	16 510	1,8	11
50	–	71	ТРАК ПАРТС, ООО	Москва	Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	1 624	4,2	5

Источник: СПАРК

В список включены компании со среднегодовыми темпами прироста выручки более 20% в 2013–2017 гг. в постоянных ценах. Во второй колонке указаны компании, которые входили в топ-50 аналогичного списка за 2012–2016 гг.

Значения Индекса финансового риска: 1–14 – низкий, 15–85 – средний, 86–99 – высокий

Оцифрованное правосудие

СПАРК научился читать документы судов



АНДРЕЙ ЗАХАРОВ,
директор по развитию проекта СПАРК

Возможность быстро найти и проанализировать судебные акты экономит время и обеспечивает юристам преимущества в защите своей позиции. Кроме того, это дает важнейшие сведения для максимально полной оценки рисков конкретной компании. С прицелом на эффективное решение именно этих задач специалисты проекта СПАРК разработали функционал для аналитической обработки судебной информации

Израильские ученые несколько лет назад просмотрели 1000 решений по условно-досрочному освобождению и пришли к сенсационному выводу, что до обеда судьи принимают в среднем более жесткие решения, чем после. Но их вывод был опровергнут, как только в анализ был включен более широкий набор факторов и обстоятельств, а также большее число дел.

Общее правило состоит в том, что чем больше извлекается из судебных дел конкретных сведений, чем больше масштаб анализируемых данных, тем более правильными и полезными для специалистов оказываются выводы. Российская Картотека арбитражных дел (КАД) содержит информацию о почти 25 млн судебных дел.

Для качественного анализа всего этого массива необходим сквозной поиск и возможность получать ответы на максимально широкий спектр вопросов. Например, как применяется судами конкретная норма права? Каковы подходы отдельных судей при принятии решений? С кем еще судится эта компания?

СПАРК, используя технологии искусственного интеллекта, научился извлекать из pdf-файлов данные, необходимые для ответа на эти и многие другие вопросы.

И буква закона, и цифра

Важнейшим фактором для оценки рисков является информация о судебной нагрузке на компанию. Сведения о том, что ваш контрагент пытается отсудить деньги или, наоборот, должен уплатить взысканное, помогают правильно оценить его финансовые возможности и спрогнозировать вероятное изменение ситуации.

“

Сведения о том, что ваш контрагент пытается отсудить деньги или, наоборот, должен уплатить взысканное, помогают правильно оценить его финансовые возможности и спрогнозировать вероятное изменение ситуации



Полезно бывает изучить работу определенного судьи – какие он принимает решения по той или иной статье, разбирал ли он ранее споры с участием интересующей нас компании. На основании этой информации часто можно спрогнозировать исход дела

Чтобы получить полную картину, проникнуть в суть спора, проанализировать фигурирующие в материалах суда суммы и все важные нюансы, до сих пор приходилось просто читать материалы арбитражных судов. Трудоемкость задачи возрастала, если был подан встречный иск, корректировались требования, денежные суммы менялись в судах апелляционной или кассационной инстанций...

СПАРК с помощью модуля «Судебная практика» теперь сделает большую часть этой работы за вас.

В карточке компании в СПАРКе в разделе «Арбитражные дела» детально представлены процессы, в которые вовлечена компания, ее исковая нагрузка. Есть информация по каждому делу: истцом в нем является компания или ответчиком, кто ее оппонент, какова суть дела, указана потенциальная или уже подлежащая уплате сумма взысканий.

Научившись более глубоко анализировать решения судов, СПАРК создал на этой основе дополнительный сервис для корпоративных юристов, литигаторов, специалистов по взысканию, кредитных менеджеров и банкротных юристов.

Так, теперь можно выбрать определенную статью кодекса и посмотреть судебную практику по ней. Проанализировать судебную историю определенного истца или ответчика, изучить, в каких судах рассматривались дела по конкретной статье. Полезно бывает изучить работу определенного судьи – какие он принимает решения по той или иной статье, разбирал ли он ранее споры с участием интересующей нас компании. На основании этой информации

Скриншот

Выборка Упоминание СПАРК Рекла

Россия ▾ Арбитражные дела ▾ Показатель Найдено 1 арбитражных дел из 20.1 млн

Выбранные показатели

- Номер дела
- Категория
- Упрощенное производство
- Нормы права
- Участники
- Состояние
- Дата иска
- Сумма иска
- Сумма по решению
- Суд и судья
- Текст
- Суть иска
- Резолютивная часть

Сбросить показатели

СПАРК

Поиск по делу

Общие сведения

Нормы права

Ход процесса

АРБИТРАЖНОЕ ДЕЛО №А79-2053/2017 Текущий раздел

Общие сведения

Регистрация: 06.03.2017

Категория: Исполнение обязательств по договорам аренды зданий и сооружений

Решение: 01АП-152/2018 - PDF

Статус: 1-ый арбитражный апелляционный суд (ВОЛГО-ВЯТСКИЙ СУДЕБНЫЙ ОКРУГ), апелляционная инстанция - 20.02.2018

Завершено

Иск

Истцы: ШУБА, ООО

Ответчики: ООО "Шубинский мясокомбинат" (представитель Замуриева О.Н., ШУБИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО)

Третьи лица: Елисеев Андрей Анатольевич, Елисеев Андрей Анатольевич - Представители: Елисеев Андрей Анатольевич, Отдел МВД России по г. Новочебоксарск (036 и ПК), ПРИВОЛЖСКИЙ РЦСЗ МИНЮСТА РОССИИ, ОБУ, Представитель Елисеева А.А. Владимиров Артем Анатольевич еще 5 ▾

Суть иска: о взыскании 1 841 364 руб. 36 коп.

Сумма иска (по данным кадастр.бюро): 1 867 550 Р

Встречный иск

Истцы: ШУБИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО

Ответчики: ШУБА, ООО

Суть иска: о взыскании 243 677 руб. неосновательного обогащения

Требования

С кого	В пользу	Сумма	Тип
Исковые требования			
ШУБИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	ШУБА, ООО	1 841 364 Р	
ШУБА, ООО	ШУБИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	243 677 Р	
Удовлетворенные требования			
ШУБИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	ШУБА, ООО	1 582 200 Р	задолженность
ШУБИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	ШУБА, ООО	259 164 Р	пеня
ШУБА, ООО	ШУБИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	243 677 Р	неосновательное обогащение
ШУБИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	федеральный бюджет	31 414 Р	государственная пошлина
ШУБА, ООО	ШУБИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ООО	7 874 Р	государственная пошлина

Скриншот

www.interfax.ru

часто можно спрогнозировать исход дела. Чем больше таких дел в выборке, тем точнее получится картина.

Наука извлекать

Известна история времен Николая I, который приказал разобраться в затянувшемся деле. Велено было бумаги препроводить в Петербург, для чего потребовалось несколько десятков подвод...

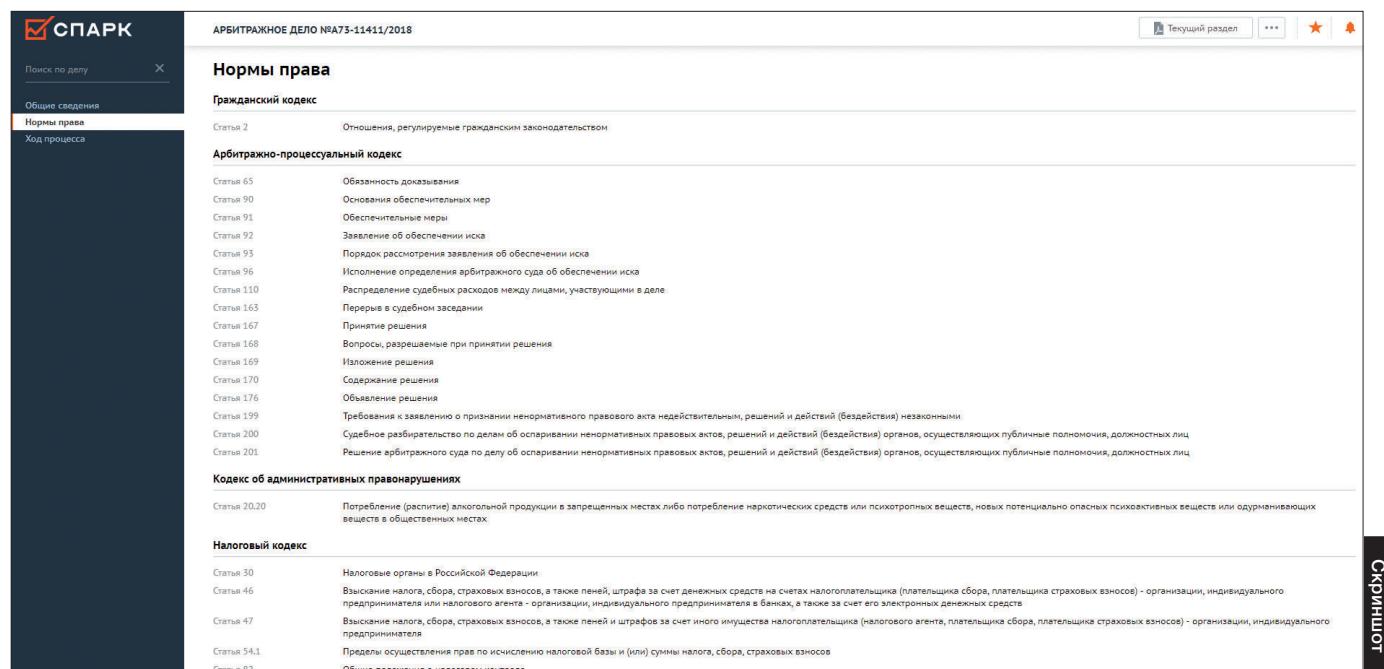
Учитывая объемы судебной информации, и сегодня задача по ее анализу не кажется тривиальной. В каждом из арбитражных дел – несколько типов документов. Как это часто бывает с исходными данными, в них содержится достаточно много ошибок, вызванных «человеческим фактором»: встречается путаница в цифрах, датах, ошибки грамматического и лексического характера.

Чтобы решить эти проблемы, в программе, анализирующей массив решений судов, заложены дублирующие механизмы. Экстрактор данных знает, как примерно выглядит то, что надо найти, и знает, где оно в документе встречается, в каких местах или характерных фразах. Чтобы эти характерные места и фразы выявить, используется искусственный интеллект, который постоянно самообучается, чтобы улучшать результат.

СПАРК ставит своей задачей не столько предоставлять данные, сколько создавать сервисы, позволяющие эффективно использовать эту информацию и извлекать из нее знания. Функционал «Судебная практика» – как раз такой сервис.



СПАРК ставит своей задачей создавать сервисы, позволяющие эффективно использовать информацию и извлекать из нее знания



The screenshot displays the SPARK legal database interface. On the left is a dark sidebar with the SPARK logo and navigation links: 'Поиск по делу', 'Общие сведения', 'Нормы права' (selected), and 'Ход процесса'. The main area shows the 'Нормы права' (Legal Norms) section for an arbitration case (АРБИТРАЖНОЕ ДЕЛО №А73-11411/2018). It lists various legal norms under different codes: 'Гражданский кодекс' (Civil Code), 'Арбитражно-процессуальный кодекс' (Arbitration Procedure Code), 'Кодекс об административных правонарушениях' (Code of Administrative Offenses), and 'Налоговый кодекс' (Tax Code). Each code lists specific articles and their descriptions. For example, under the Arbitration Procedure Code, Article 167 describes the 'Принятие решения' (Acceptance of decision). The interface includes a search bar, a 'Текущий раздел' (Current section) button, and a 'Скриншот' (Screenshot) button on the right.

Видеть большое в малых

Как Big Data помогает оценить МСП



ИЛЬЯ МУНЕРМАН,
директор исследовательского центра «Интерфакс-ЛАБ»



СПАРК после создания моделей для отрицательной «селекции» фирм с помощью всестороннего анализа их рисков теперь сместил фокус на возможности: ИФР уже охватывает 3 млн компаний, а ИПД – более 200 тыс. бизнесов. Расширение базы для исследования стало возможным в том числе благодаря активному участию поставщиков в «СПАРК-Мониторинг платежей»

«Невидимая» часть российского бизнеса, в которой традиционно обитали «однодневки» и другие непонятные бизнесы, сократилась за последние десять лет раз в 10. Сегодня мы часто можем узнать о небольших компаниях не меньше, чем о крупных корпорациях. И – вполне адекватно оценить связанные с ними кредитные риски. Не случайно уровень дефолтов среди малых и средних предприятий (МСП), бравших кредиты у крупных банков, смотрится, согласно статистике «Объединенного кредитного бюро» (ОКБ), все более приемлемо

В СПАРКе мы уже много лет рассчитываем скоринги, предиктивные модели, чтобы со всех возможных ракурсов анализировать 3,8 млн российских коммерческих компаний.

Раньше, учитывая запросы клиентов, нам важен был, прежде всего, отрицательный отбор: с помощью Индекса должной осмотрительности (ИДО) пользователи СПАРКа отсеивали потенциально недобросовестные фирмы, которые могли создать налоговые проблемы.

Сегодня мы уделяем все больше внимания не только рискам, но и возможностям. Так, наш Индекс финансового риска (ИФР), который оценивает вероятность неплатежеспособности компании на горизонте года – полутора лет, теперь охватывает не 200–300 тыс., как 10 лет назад, а 3 млн компаний.

Индекс платежной дисциплины (ИПД), который показывает реальную практику оплаты счетов поставщикам, охватывает уже более 200 тыс. бизнесов – как крупных, так и мелких. Это результат того, что все больше поставщиков становятся участниками программы «СПАРК-Мониторинг платежей».

Картина бизнеса в 3D

Раньше оценка вероятности банкротства компании в России и в мире проводилась на базе анализа ее отчетности. Но число бизнесов с полными балансами

было относительно невелико, да и сроки публикации отчетов не давали возможности быть уверенным в актуальности выводов.

Сегодня появилось огромное количество новых факторов, которые позволяют оценить финансовое состояние бизнеса. Об успехах и неудачах фирмы нам сигнализируют суды и исполнительные производства, динамика изменения численности персонала и количество вакансий, общий региональный и отраслевой фон, выигрыши и проигрыши на торгах, кредитные истории...

На некоторых факторах стоит остановиться подробнее. Так, СПАРК теперь автоматически «разбирает» судебные решения, и мы можем лучше видеть исковую нагрузку и уровень финансовых рисков, связанных с исходом отдельных дел, анализировать историю судебных разбирательств по однотипным делам в одном и том же суде и одним и тем же судьей.

Понимание реальной численности персонала позволяет рассчитать показатели производительности труда, что важно для понимания конкурентоспособности компании.

Наконец, информация об уплаченных организацией налогах позволяет увидеть как совокупное налоговое бремя, так и уровень отдельных налогов. Это дает возможность оценить примерный уровень зарплат (на основе зарплатных налогов и отчислений в фонды), показатели налоговой нагрузки и сравнить эти цифры со среднеотраслевыми и среднерегиональными.

Использование этих и других факторов позволяет нам рассчитывать ИФР для все большего числа компаний. Причем – вне зависимости от наличия отчетности.

Кроме этого, для ИФР мы изменили само прогнозируемое событие. Это теперь не только «официальное» банкротство, но и возникновение неплатежеспособности по другим сценариям.

Проблема здесь в том, что показатель количества банкротств по России – 12–14 тыс. в год, а компаний, если судить по ЕГРЮЛ, ликвидируется за этот срок по разным причинам больше 600 тыс.

Дело в том, что сама по себе процедура банкротства – удовольствие дорогое. Если дело не пошло, предприниматели предпочитают фиктивно продать компанию недобросовестному третьему лицу, чтобы избежать затрат, связанных с ее банкротством и ликвидацией. Ну, или просто ее бросить.

Нередко банки через смену собственников, пролонгацию кредитов продлевают жизнь несостоятельным заемщикам, чтобы не фиксировать потери по невозвращенным кредитам.

Мы научились предсказывать полную потерю неплатежеспособности бизнеса независимо от того, сопровождалась она банкротством или нет.

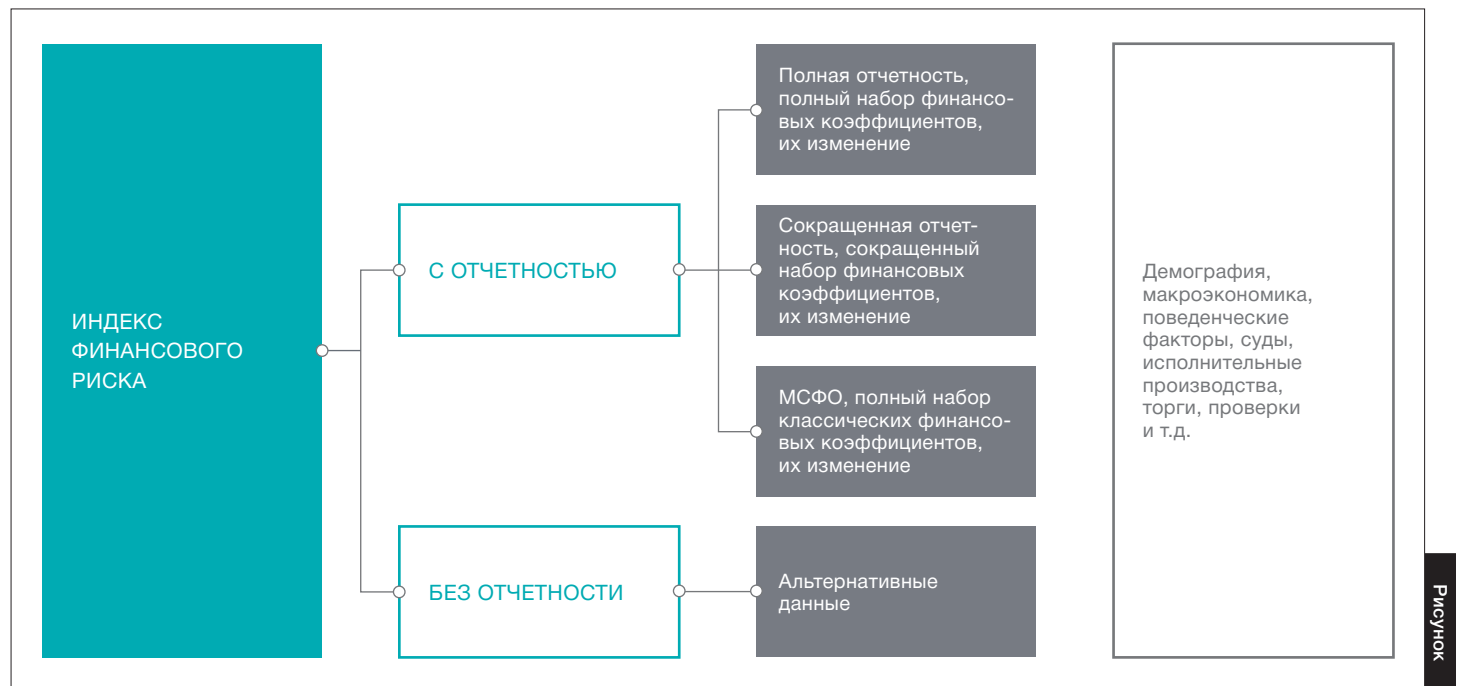
Важным достижением стало то, что модель ИФР впервые была протестирована слепым методом с использованием кредитных историй (кредитные истории нельзя использовать без согласия субъекта, но бюро кредитных историй может проанализировать алгоритм и сообщить процент верных и ошибочных классификаций).



СПАРК научился автоматически «разбирать» судебные решения. Кроме того, для ИФР изменено само прогнозируемое событие: это теперь не только «официальное» банкротство, но и возникновение неплатежеспособности по другим сценариям

Все это вместе позволило нам получить хорошие статистические характеристики модели ИДО. Они ставят ее в один ряд с центральноевропейскими аналогами и – выше скорингов, рассчитываемых для отдельных стран Восточной и Южной Европы.

Схема расчета Индекса финансового риска



Рисунок

От общего – к частному



Статистические характеристики модели ИДО ставят ее в один ряд с центральноевропейскими аналогами и – выше скорингов, рассчитываемых для отдельных стран Восточной и Южной Европы

Важным этапом развития наших исследований в области предсказательной аналитики стало все более глубокое изучение специфических факторов, важных для устойчивости бизнеса в отдельных сегментах. Ведь по факту получается, что риски (и скорость их реализации) у стартапа и у открытой по франшизе лаборатории «Инвитро» совсем разные.

Во многих странах мира, например, в США, деятельность по продаже франшиз населению вообще приравнена к работе со сбережениями физлиц и требует раскрытия отчетности, на основе которой можно понять коэффициент «выживаемости» франчайзи.

В России покупателей франшиз заманивают лозунгами: «Если ты откроешь стартап, вероятность твоего банкротства – 85%, а если купишь у нас франшизу, то 15%!». Эта замечательная тирада обычно или вовсе не подтверждается статистикой, или подтверждается, но не российской, а американской.

Рынок франшиз в России, несмотря на 20-летнюю историю, является непрозрачным. Чаще всего франчайзи у нас «решает сердцем», а не опираясь на статистику и факты.

Мы решили создать в СПАРКе подсистему корректировки скорингов для компаний, входящих во франчайзинговые сети. Был разработан алгоритм машинного обучения с использованием методов градиентного бустинга. Работает он примерно по следующей логике:

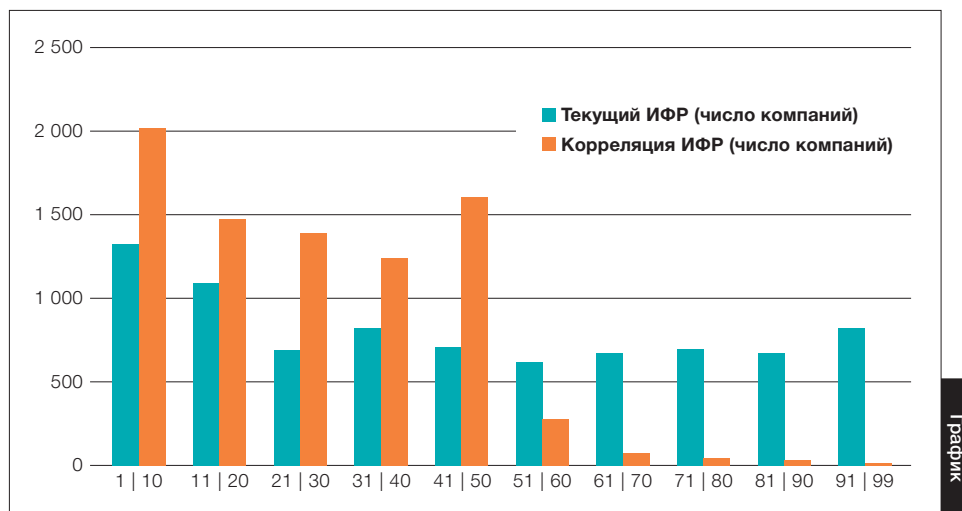
- **найти товарный знак**, который может быть связан с франшизой, распознать ее участников;
- **оценить «выживаемость»** и доходность франчайзи, входящих в сеть;
- **скорректировать алгоритм** расчета ИДО и ИФР для франчайзи исходя из полученных результатов.

Нам уже удалось распознать около 300 сетей, объединяющих более 10 тыс. франчайзи, и эта работа продолжается. Среди выявленных сетей есть крупные, такие как Dodo Pizza, Invitro, Subway, KFC, «33 пингвина», и поменьше – Goodman, «Штолле», «Крошка.ру», «Живика», «ТВОЕ».

Практика показывает, что ИФР для таких компаний корректируется существенно. Это неудивительно, ведь принадлежность к успешной франшизе повышает шансы на успех, и наоборот.

Благодаря нашим разработкам любой человек сможет при покупке франшизы оценить коэффициент «выживаемости» своего будущего бизнеса с помощью независимого источника.

Изменение ИФР для компаний, идентифицированных как франчайзи



График



В непрозрачном мире франшиз теперь можно опираться на статистику и факты: в СПАРКе создана специализированная подсистема корректировки скорингов. При покупке франшизы это позволит оценить «выживаемость» будущего бизнеса с помощью независимого источника

Кого теперь обманывают «однодневки»

Как показывает ИДО, за последние 10 лет количество недобросовестных компаний снизилось в несколько раз. При этом массовая гибель традиционных фирм-«однодневок» изменила структуру российской «серой» экономики.

Раньше неблагонадежные компании создавались прежде всего для ухода от налогов. Но таких фирм в России к концу 2018 г. осталось всего 200 тыс.



В России, по данным налоговиков, насчитывалось около 300 тыс. фирм-«однодневок». «Первыми эти данные рассчитали не мы, а «СПАРК-Интерфакс» по своим данным, наши данные совпадают», – отметил глава ФНС Михаил Мишустин

Кстати, расчеты СПАРКа аналогичны данным ФНС. В июне 2018 г. (тогда статистика была чуть иной) об этом говорил в интервью газете «Коммерсантъ» руководитель ФНС Михаил Мишустин: «Сегодня их (фирм-«однодневок» – прим. ИФ) около 300 тыс. Первыми эти данные рассчитали не мы, а «СПАРК-Интерфакс» по своим данным, наши данные совпадают».

В то же время ИДО упорно показывает, что в целом подозрительных фирм в России раза в 2-3 больше, чем 200 тыс. Чем заняты остальные? К сожалению, приходится констатировать, что активность мошенников, которая раньше была направлена против государства, теперь все больше угрожает малому бизнесу и банкам. В частности, распространено мошенничество с клонами известных компаний, их «представителями», которые в обмен на нереально большую скидку получают от малого предпринимателя аванс и скрываются с ним.

Учитывая эту тенденцию, в начале 2018 г. мы разделили группу компаний, имеющих, согласно ИДО, высокий риск, на две подгруппы: первая – это компании, которые потенциально могут использоваться для налоговых нарушений; вторая – потенциально мошеннические, неблагонадежные компании.

Последних сейчас около 350 тыс. У этих компаний есть, например, сайты, которые они используют для введения в заблуждение предпринимателей и банки, они платят налоги, у них отличаются поведенческие факторы. Тем не менее, из-за негативных косвенных факторов рядом с этими фирмами появляются «красные флажки».

Кредитовать малый бизнес?!

Изучая новые реалии, связанные с МСП, мы провели совместно с «Объединенным кредитным бюро» так называемый «винтажный» анализ данных по дефолтам малых компаний. Это анализ качества выданных займов малому бизнесу по «поколениям» (т.е. в разрезе календарных месяцев, в которых были выданы займы). Так оцениваются потери (дефолты) в каждом «поколении»: из расчета исключаются накопленные в прошлых периодах дефолты, отслеживается изменение качества конкретного портфеля во времени.

Мы взяли два показателя: просрочка 90 и более дней в течение одного года после выдачи займа (на графике – синяя линия, показатель 90+12МОВ) и просрочка 90 и более дней в течение двух лет после выдачи займа (на графике – оранжевая линия, показатель 90+24МОВ). Это, замечу, два наиболее часто используемых банками показателя кредитных потерь.

Рассмотрим показатели отдельного «поколения» кредитов на примере:



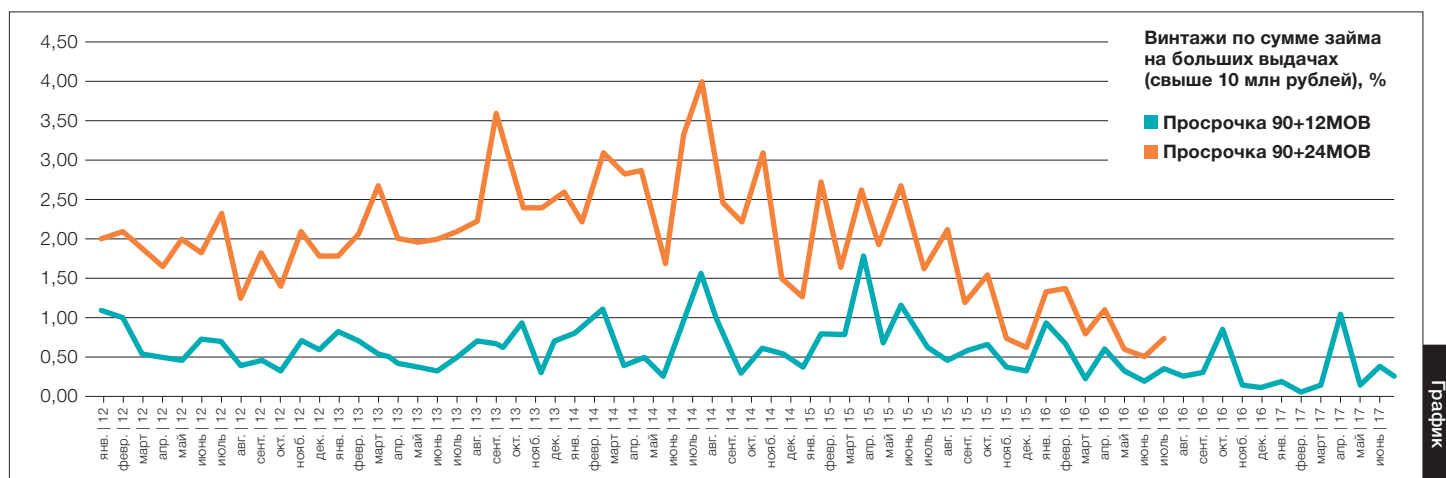
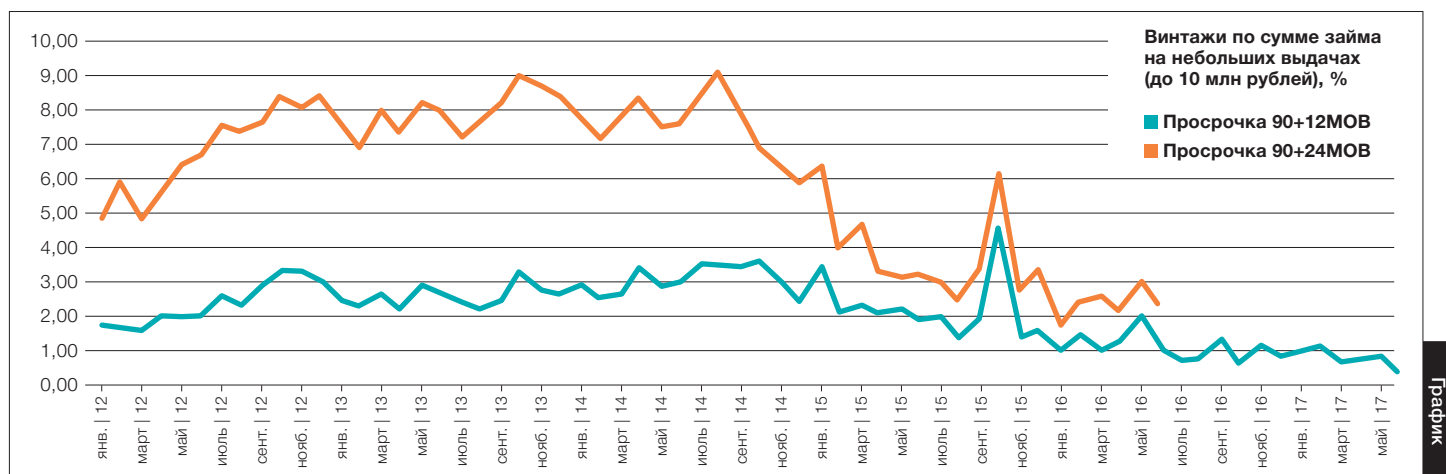
В январе 2016 г. показатель 90+12МОВ составляет 1%, а показатель 90+24МОВ – 1,8%. Это означает, что через 12 месяцев после выдач (т.е. в январе 2017 г.) в просрочке более 90 дней (что признается банком потерями/дефолтом) находится 1% суммы займов, выданных в январе 2016 г. В январе 2018 г. (т.е. через 24 месяца после выдач займов) в просрочке более 90 дней – 1,8% от всех выдач января 2016 г.

К нашему удивлению, согласно результатам анализа, качество кредитного портфеля у заемщиков оказалось чуть ли не лучше, чем по ипотеке. И это при

том, что в публичном пространстве (на конференциях, в интервью экспертов рынка и представителей ЦБ) часто звучит показатель просрочки по портфелю МСБ в диапазоне 14–15%.

Такая цифра объясняется тем, что в подавляющем большинстве случаев эксперты оперируют показателем балансовой просрочки, которая включает просрочку, накопленную за всю историю кредитования малого бизнеса (т.е. включает как просрочку относительно свежих выдач, так и выдач 10–15-летней давности, которые продолжают висеть на балансе банков). Наш «винтажный» анализ избавлен от этого недостатка и поэтому показывает реальную картину потерь при кредитовании малого бизнеса.

Просрочка по кредитам компаниям малого бизнеса



Источник: ОКБ

Представляется, что приведенные цифры – повод для банков повнимательнее присмотреться к сегменту малого бизнеса. Ну, а повышение качества финансового анализа, в котором используются теперь Big Data, машинное обучение и современные скоринговые модели, поможет кредиторам еще более надежно отделять «зерна от плевел».

Говорите, вас услышат

Или не услышат – это покажут новые PR-индексы в СКАНе



ЮЛИЯ МИХАЙЛОВА,
директор по развитию проекта СКАН

Система мониторинга СМИ и соцмедиа СКАН запустила серию индексов, предназначенных для помощи сотрудникам PR-служб в решении задач по управлению репутацией их ведомств или компаний. Теперь мы разберем подробно, зачем рынку еще один инструмент оценки



Главным «убийцей» «доцифровых» PR-индексов стал интернет с миллионами текстов ежедневно. В СКАНе создана настраиваемая под конкретные задачи PR линейка из трех индикаторов для максимального полного охвата и анализа медиаполя

Измерение эффективности работы PR-подразделений – вопрос, который не теряет актуальности с самого зарождения профессии PR. В западной практике существует несколько признанных индексов, но то, что работает для коммуникационного рынка Соединенных Штатов или Европы, не работает у нас (слишком разные рынки медиа), а если приглядеться, то и инструменты скорее применимы к маркетингу, чем к PR.

Один из самых старых индексов – PR Value. Его применяли еще в «доцифровую эпоху» американские сетевые агентства. В России в 1990-е годы даже возник его эквивалент, но не получил широкого распространения. Если кратко, суть индекса в том, что он показывает, сколько стоила бы вам реклама в тех изданиях, которые написали про вашу компанию бесплатно. Наверное, нет смысла долго объяснять, почему этот индекс довольно искусственный: он предполагает, что все тексты, которые написала редакция СМИ, безотносительно их содержания – это реклама. На самом деле – это не так, и этот индекс «работал» только при «ручной» экспертной оценке каждой статьи.

По данным системы анализа репутации СКАН, в России активны более 20 тыс. изданий, которые в день публикуют 300 тыс. сообщений, и «ручная» оценка вклада каждого материала в продвижение бренда компании невозможна, а автоматический подсчет будет очень поверхностным.

Главным «убийцей» PR Value стал интернет, где тысячи сайтов публикуют миллионы текстов ежедневно и понятие рекламного эквивалента потеряло свой смысл. Тогда PR-специалисты взяли на вооружение рекламный индекс и назвали его по-своему: Share of voice. Его преимущество перед PR Value в том, что этот индекс максимально просто считается. Но это и его недостаток одновременно: Share of voice сравнивает количество упоминаний вашей компании с конкурентами на конкретном рынке или для конкретной аудитории. За 100% берется общее число упоминаний компаний

и конкурентов, а дальше высчитывается доля. Это отлично работает, если речь идет об олигополистической конкуренции: соревнуются Pepsi и Coca-Cola, но не работает на дисперсных рынках, для промышленных компаний или госсектора.

Как показывает наш анализ, международные компании, предоставляющие сервисы для PR по оценке медиаполя, применяют два подхода: простой количественный подсчет (число перепечаток, число упоминаний) и попытка измерить работу PR, привязав характеристики к метрикам для сайта компании или блога, если их ведет PR-служба (количество посещений, оценка аудитории, количество просмотров, глубина).

Учитывая большой спрос коммуникационного рынка, мы в СКАНе решили сделать линейку индексов для измерения эффективности PR.

Мы понимали, что у одних пресс-служб – задача повысить узнаваемость бренда в целом, у других – чтобы их «видели» и «слышали» читатели наиболее влиятельных СМИ. Но всех объединяет одно – сообщения должны быть донесены до нужной аудитории.

Теперь специалисты по PR и репутации бизнеса, работая в системе СКАН, могут анализировать медиаполе по трем показателям:

- **Индекс прямой речи,**
- **Индекс заметности компании или персоны,**
- **Индекс репутационного риска.**

Большинство индексов базируются на количестве упоминаний и их тональности. Часто ни то, ни другое от действий компании или ее пресс-службы не зависит. **Индекс прямой речи** показывает непосредственный вклад специалистов по коммуникациям в медиакартину. И в этом его ценность.



Осенью 2018 г. мы провели исследование рынка железнодорожных логистических компаний. Как обычно, по количеству упоминаний и заметности в СМИ лидируют большие публичные организации.



Источник: СКАН



Индекс заметности учитывает влияние СМИ, а также в главной или эпизодической роли упомянута компания либо персона

Но по Индексу прямой речи вперед вырвался частный оператор «Трансойл» с индексом 80% за третий квартал. Причем в начале года индекс был на минимальном уровне, но уже со второго квартала он начал расти. При более детальном анализе видно, что летом председатель совета директоров дал интервью «Ведомостям», которое с удовольствием растиражировали остальные СМИ, еще он возглавил отраслевое некоммерческое партнерство и стал часто выступать как эксперт. Все это дало резкий рост «слышимости» компании, а индекс напрямую продемонстрировал работу пресс-службы (см. график 1)



Другой пример – конфликт вокруг строительства нового ЖК группой «ПИК» в Москве в Кунцево. В конце ноября компания установила строительные заборы, что возмутило жителей, и они вышли на пикет. Об этом написали десятки СМИ, в новостях рефреном звучала тема «незаконная стройка». Компания даже приостановила работы до решения Верховного суда РФ, и суд, к слову, реконструкцию поддержал, и тем не менее основной контекст упоминаний ГК «ПИК» негативный. Но если мы посмотрим на Индекс прямой речи, то увидим, как пресс-служба активно взаимодействовала со СМИ, и журналисты публиковали ее цитаты. Ниже видны изменения индекса по неделям, и к апогею конфликта он значительно вырос, что говорит о том, что компании удалось донести свою позицию до общественности

PR индексы

	Периоды	Упоминания	Индекс заметности	Индекс прямой речи, %
1	29.10.2018-05.11.2018	503	25447	3
2	05.11.2018-12.11.2018	369	13474	15
3	12.11.2018-19.11.2018	753	62390	25
4	19.11.2018-26.11.2018	1349	214740	34

Скриншот

Индекс заметности показывает качественные характеристики присутствия в медиаполе, учитывая влияние СМИ и роль компании или персоны в публикации. На этот индекс не влияет позитив или негатив, специалисты по связям с общественностью могут ясно видеть, как широко освещается компания.

В основе Индекса заметности лежит рейтинг источников по цитируемости, наиболее влиятельные СМИ имеют больший вес, поэтому упоминание в ленте ТАСС, «Интерфакса», «РИА Новости» или на страницах «Коммерсанта» имеют преимущество даже по сравнению с несколькими заметками на сайте-агрегаторе. Индекс также учитывает, в главной или эпизодической роли упомянута компания или персона.



На графике 2 видно, как росла заметность в СМИ новой компании – «Центра развития перспективных технологий» (ЦРПТ), которая была недавно создана и будет заниматься маркировкой товаров. С ростом

упоминаний в ТАСС, «РИА Новости», «Интерфаксе», РБК, на «Первом канале» и в прочих больших СМИ пресс-службе удалось повысить узнаваемость компании в деловой среде

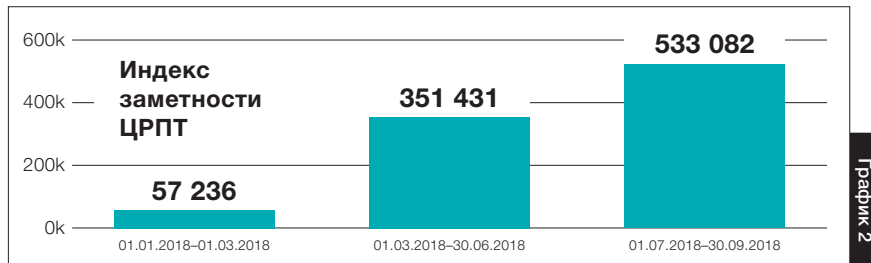


График 2

И третий индикатор из новой линейки – **Индекс репутационного риска**. Это интегральный показатель делового имиджа: он учитывает наличие риск-факторов – финансовых, экономических, акционерных, законодательных, рыночных, этических.

Это своеобразный «карма-индекс», указывающий на наличие негативных факторов в медиаполе компании за последние 12 месяцев: чем больше негатива, чем он заметнее и чем важнее роль компании в нем, тем выше репутационные риски. При этом индекс может уходить в «зеленую зону», снижаться, если со временем негатив в СМИ вытесняют позитивные или нейтральные сообщения.



В качестве примера построен график 3 для компании «Мечел»: в августе репутационные риски выросли после новостей о резком падении прибыли и сокращении продаж. Но уже осенью индекс вернулся в нормальную для большой компании «желтую зону»

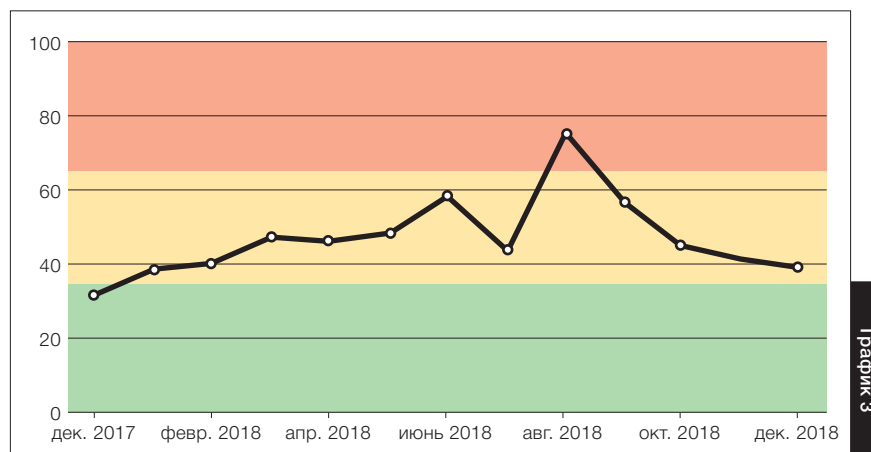


График 3



Индекс репутационного риска, или «карма-индекс», укажет на негативные факторы в медиаполе за последние 12 месяцев. Уход индикатора в «зеленую зону» говорит о вытеснении негатива позитивными сообщениями

Все эти индексы стали доступны в обновленной системе СКАН. Кроме оценки эффективности работы корпоративных и ведомственных PR-служб, новый СКАН по-прежнему можно использовать как современную высокотехнологичную платформу для решения повседневных задач пиара.

Взыскать нельзя подождать?

Бизнес готов терпеть неплатежи 3-5 месяцев



АЛЕКСЕЙ МОРСИН,
руководитель проекта «СПАРК-Мониторинг платежей»

Обещанного три года ждут? Пока до этого далеко, однако многие компании, стараясь сохранить клиентов, теперь готовы дольше ждать, когда их клиенты оплатят дебиторскую задолженность. Конец их терпению (и обращение в суд) обычно наступает через 3–5 месяцев, показывает статистика бюро платежных историй «СПАРК-Мониторинг платежей»

Денег нет! Но вы держитесь...

Несколько лет назад из примерно 52% опрошенных «Интерфаксом» поставщиков 12% были готовы ждать от контрагентов оплату дольше двух месяцев после истечения срока, около 20% согласились подождать до двух месяцев, 16% – от двух недель до месяца, а 4% считали допустимой просрочку только до 15 дней.

Однако кризис, похоже, научил поставщиков большей выдержке. Это можно увидеть, сопоставив статистику арбитражей и динамику ухудшения платежной дисциплины.

Статистика показывает, что в последние пару лет уровень расчетов клиентов с поставщиками, улучшившись после кризиса до определенного уровня, затем стал фактически топтаться на месте.

Данные «СПАРК-Мониторинг платежей» за 3-й квартал 2018 г. вновь подтвердили эту тенденцию. Доля компаний, своевременно рассчитывающихся со своими поставщиками, составила 64,5%, увеличившись лишь на 1,7 процентного пункта по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. На 3,2 процентного пункта, до 12,8%, снизилась доля компаний с просрочкой оплаты более 60 дней. Доля компаний с просрочкой оплаты до 60 дней увеличилась на 1,5 процентного пункта – до 22,7%.

Ресурсов для дальнейшего повышения уровня расчетов у бизнеса пока нет, несмотря на робкое оживление в экономике.

В этой ситуации компании стараются гибко подходить к «неидеальной» платежной дисциплине своих клиентов.



Ресурсов для повышения уровня расчетов у бизнеса пока нет. Поэтому компании стараются гибко подходить к платежной дисциплине партнеров

Примером может служить платежная история компании «Юлмарт», одного из крупнейших онлайн-ритейлеров в России.

26 июня 2018 г. на портале ЕФРСБ (fedresurs.ru) было опубликовано сообщение о введении процедуры наблюдения в отношении компании. Как видно из графика в системе СПАРК (скриншот 1), сигналы о нарастании рисков неплатежей поступали задолго до этого события: динамика Индекса платежной дисциплины и изменение его цвета указывают на планомерное с августа 2017 г. снижение уровня расчетов с поставщиками – участниками программы и удлинение среднего срока просрочки.

А вот анализ количества арбитражных дел показывает их всплеск лишь в марте–апреле 2018 г. – до 42 и 35 дел соответственно, в то время как в период с сентября по февраль число дел составляло от 7 до 19.



Значения в поле «Счетов» показывают, какое количество документов было размещено поставщиками – участниками программы «СПАРК-Мониторинг платежей» для анализа. Положительное изменение в отдельных периодах указывает на появление новых счетов-фактур и реализаций.

Проведенный нами анализ нескольких десятков случаев, подобных истории с «Юлмартом», показывает: средний временной срок от момента начала регулярной просрочки оплаты до момента всплеска (внезапный рост на 50% и более) числа исков от поставщиков о взыскании задолженности составляет сейчас 3–5 месяцев.

**БЮРО ПЛАТЕЖНЫХ
ИСТОРИЙ
«СПАРК-МОНИТОРИНГ
ПЛАТЕЖЕЙ»**

Ежемесячное
обновление
информации

>50

отраслей, в которых
работают поставщи-
ки – участники
программы

**>550
тысяч**

юрлиц и ИП
с информацией
об их платежной
дисциплине

Должники диктуют условия

В чем секрет «терпимости» поставщиков к задержкам в оплате? Эксперты «СПАРК-Мониторинг платежей» видят в этом несколько причин.

Первая связана со снижением спроса на продукцию. В 2018 г. это одна из пяти главных проблем, которые волновали бизнес. При этом, по данным Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), еще в начале 2018 г. снижение спроса на продукцию находилось на 5-м месте в числе факторов, негативно влияющих на деятельность компании, а в октябре оно уже поднялось до 2-го.

Вторая причина заключается в том, что бизнес не считает арбитражные разбирательства эффективным способом быстрого взыскания задолженности. Решение поставщика судиться со своим клиентом – обычно крайняя мера, на которую идут неохотно и в последнюю очередь, когда исчерпаны иные возможности мирного возврата долга. Можно говорить о том, что арбитраж – это последний шаг, на который решается поставщик, и, по сути, он означает полный разрыв дальнейших отношений с этим клиентом.

В-третьих, для многих компаний немалую роль играют хорошие отношения с контрагентом. «Мы с этим клиентом уже столько лет работаем, он нас обязательно предупредил бы о проблемах, если что», – примерно такую фразу (в различных вариациях) специалистам «СПАРК-Мониторинг платежей» регулярно приходится слышать от представителей компаний-поставщиков.

Усыпленная длительным периодом сотрудничества бдительность поставщика, умноженная на непрозрачность бизнеса клиента (в том числе вследствие нехватки источников информации о нем), порождает у него иллюзию, что все будет хорошо, а возникшие неплатежи – явление временное, и клиент потом обязательно с ним рассчитается.

Отдельно следует сказать о том, что контрагенты вовсе пользуются хорошим отношением со стороны поставщиков и считают допустимым кому-то из них платить в срок, а кому-то – задерживать оплату под различными, часто надуманными, предложениями.

Например, у поставщика нет практики напоминать клиентам о наступлении срока оплаты. Или поставщиков несколько, а доля одного из них в бизнесе клиента невелика. «Зачем таким поставщикам платить вовремя?» – подумает про себя клиент и будет выстраивать соответствующую платежную политику. Поставщики могут догадываться о существовании такой «приоритизации платежей», но реальных инструментов для влияния на ситуацию у них нет.

«СПАРК-Мониторинг платежей» не только показывает «приоритизацию», но и фиксирует ее масштаб в цифрах. Вот выдержка из «платежной истории» одного из крупных ритейлеров, которая наглядно иллюстрирует дифференцированный подход к оплатам – достаточно посмотреть на столбец «Оплачено в срок» в таблице.

Определив с помощью этих данных свое возможное место в «рейтинге» получателей оплаты, поставщик поймет, есть ли потенциал для сокращения несвоев-

ременных оплат и насколько он существенный, а также получит нужную информацию для дальнейших переговоров с клиентом.

Анализ счетов по отраслям поставщиков (с декабря 2017 г. по ноябрь 2018 г.)

Таблица

Отрасли поставщиков	Счетов	Оплачено за период	Задолженность на конец периода	Оплачено в срок	Просрочка платежей в днях			
					1–30	31–60	61–90	>91
Различные пищевые продукты	8780	2 324 516 276 Р	373 951 819 Р	18%	76%	1%	—	5%
Услуги связи, точнее не указанные	5058	140 328 507 Р	11 538 672 Р	74%	7%	6%	3%	10%
Минеральная вода и другие безалкогольные напитки	4259	979 850 785 Р	260 063 340 Р	39%	49%	12%	—	—
Оптовая торговля - бакалейно-гастрономические и сопутствующие товары	3961	2 971 065 244 Р	645 171 378 Р	23%	75%	1%	—	1%
Предприятия коммунального обслуживания, точнее не указанные	2437	128 228 694 Р	14 069 327 Р	48%	22%	9%	4%	16%
Рыбы и продукты моря	1374	820 494 615 Р	73 699 165 Р	88%	7%	—	—	5%
Колбасы и другие готовые мясные изделия	1123	97 267 142 Р	9 080 846 Р	95%	5%	—	—	—
Электрические и другие комплексные услуги	637	97 607 380 Р	1 676 717 Р	54%	38%	5%	2%	1%
Договоренность о транспортировке фрахта и груза	580	128 926 845 Р	109 334 391 Р	82%	17%	—	—	—
Оптовая торговля - товары длительного пользования	393	151 780 443 Р	627 868 Р	45%	52%	2%	—	—
Другие отрасли	494	122 427 997 Р	47 919 532 Р	56%	15%	2%	1%	26%
Итого	29096	7 962 493 928 Р	1 547 133 055 Р					

С каждым годом к программе обмена данными о платежной дисциплине присоединяется все больше новых компаний-поставщиков из различных отраслей. Это обогащает существующие «платежные истории» и помогает создавать новые, укрепляет доверие между участниками рынка. Благодаря этому СПАРК, в котором вся эта информация собирается, может стать эффективным инструментом для анализа и мониторинга клиентского портфеля, управления дебиторской задолженностью.

«СПАРК-Мониторинг платежей» создает для клиентов дополнительные стимулы платить в срок, ведь благодаря системе СПАРК информация о финансовой дисциплинированности компаний попадает непосредственно к лицам, принимающим решения о заключении договоров, выдаче кредитов, предоставлении отсрочки платежа, определении условий работы с клиентами. Систематическая задержка оплат другим контрагентам – повод усомниться в кредитоспособности компании.

Ряд российских участников программы «СПАРК-Мониторинг платежей» специально и целенаправленно информируют своих клиентов о том, что факты просрочки станут известны многим участникам рынка, а своевременная оплата, напротив, позволит им укрепить деловую репутацию. В частности, для этого можно воспользоваться специально разработанным стикером, который размещается на счетах-фактурах, в предупредительных письмах, содержащих требование произвести платеж. Опыт показывает, что это очень действенная психологическая мера!



Контрагенты пользуются хорошим отношением поставщиков. «СПАРК-Мониторинг платежей» не только показывает «приоритизацию» расчетов, но и фиксирует ее масштаб в цифрах

Внимание! Наша компания — участник программы по обмену данными о платежной дисциплине

 **СПАРК**
МОНИТОРИНГ ПЛАТЕЖЕЙ
www.plativsrok.ru

Информация о просрочке платежа может повлиять на значение скоринга вашей компании в системе СПАРК Группы «Интерфакс»

Оплачивайте счет своевременно!

Стикер

Обязательная автоматизация

Определяем приоритеты RegTech



АНТОН КЛЮДТ,
руководитель проекта X-Compliance



X-Compliance помогает выполнять требования по противодействию отмыванию доходов, борьбе с коррупцией, проверке клиентов, соблюдению санкций. Наш сервис стал первым в России, он детально учитывает требования российских регуляторов и особенности законодательства

Доля расходов на комплаенс в операционных расходах банков достигает, по оценкам экспертов, 10-20% и продолжает расти. Что еще хуже, сложность и масштаб финансовых операций, с одной стороны, и все более жесткие регулятивные требования, с другой, уже в принципе находятся на грани человеческих возможностей. В этой ситуации автоматизация – уже не просто способ снизить затраты, но и практически единственная возможность не оказаться в числе нарушителей. Наказание со стороны регуляторов обходится нынче дороже, чем любые текущие затраты

С принципиальной постановкой вопроса о необходимости автоматизации сегодня никто особо не спорит. Но возникают практические вопросы: с чего начать эту самую автоматизацию и как не влезть в дорогостоящий «информационный долгострой»?

В сфере комплаенс (а именно антикоррупции, санкций и FATCA), по нашему опыту, наиболее эффективный подход состоит в том, чтобы браться за «низковисящие плоды».

Работая с банками, эксперты «Интерфакса» выделили в качестве такой задачи, потенциально дающей наиболее мощный (с учетом масштаба проблем банков) эффект, автоматизацию процесса фиксации и направления в уполномоченный орган сведений о двух видах операций:

- **о подозрительных (или необычных) операциях;**
- **об операциях (сделках), подлежащих обязательному контролю.**

К подозрительным относятся любые операции, которые обладают признаками, дающими основания полагать, что они совершаются в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма.

Подлежат обязательному контролю операции, которые просто соответствуют установленным в России на законодательном уровне формальным признакам (например, по сумме и виду транзакции). О такой операции банк обязан в определенный срок сообщить в уполномоченный орган. Причем вне зависимости от

того, считает ли он эту операцию потенциально связанной с отмыванием средств или финансированием терроризма.

Для кредитной организации (в зависимости от ее размеров) количество направляемых в уполномоченный орган сообщений этих двух категорий может варьироваться от десятков до нескольких сотен в день!

От фильтров – к машинному обучению

Наиболее сложно, понятное дело, выявлять подозрительные операции. В отличие от стандартных признаков, на основе которых определяются подлежащие обязательному контролю операции, сомнительные требуют анализа и мотивированного суждения. А еще – постоянного совершенствования механизмов, которые выявляют такие операции. Ведь злоумышленники быстро «подстраиваются» под существующие фильтры и быстро меняют тактику.

Фильтры бывают разными. Простой фильтр только увеличивает потребность в «ручной» работе: объем входящей информации возрастает, для проверки каждого случая нужно поднимать «досье» клиента, смотреть его прежние операции...

X-Compliance не просто выявляет сомнительные операции по жестким критериям (например, по определенной сумме сделки), а обеспечивает **комплексный риск-ориентированный подход**.

- 1 **Применяемые критерии соответствуют требованиям именно российского законодательства** (это важно, так как другие аналогичные информационные системы являются иностранными и априори ориентируются на более общий набор требований)
- 2 **Сами факторы являются «умными».** Например, система обращает внимание и на сделки, которые находятся вблизи пороговых значений и, возможно, ставят целью как раз обойти ограничения (например, на «радар» системы могут попадать сделки объемом ниже 600 тыс. рублей, предусмотренных обязательными требованиями)
- 3 **Используются данные о плательщиках и получателях денег.** Система оценивает риск-профиль клиента, его аффилированность, сферу деятельности (соответствует ли она назначению платежа). Все это дает возможность полностью оценить вероятность потенциального злоупотребления, комплексный риск-ориентированный подход в принципе невозможен без привязки анализа операций к профайлу клиента

Машинное обучение позволяет системе эффективнее выявлять потенциально сомнительные операции и снижать риски ошибок.

Обязательные, но не единственные

Другим важным направлением является оптимизация процедур в рамках работы с подлежащими обязательному контролю операциями.

ФУНКЦИОНАЛ X-COMPLIANCE

- Автоматизированная проверка списков клиентов с целью выявления факторов риска
- Оценка уровня риска для юридических и физических лиц
- Мониторинг профиля клиента
- Автоматизация рутинных процессов по проверке клиентов



Специалистам наиболее сложно выявлять подозрительные операции. X-Compliance позволяет сместить акцент с технической работы в сторону анализа. Наша стратегическая цель – создание полноценного, максимально автоматизированного рабочего места комплаенс-офицера

Тут тоже все непросто. Возьмем, например, сделку с недвижимым имуществом. Если ее сумма выше 3 млн рублей, то нужно направить отчет регулятору, заполнив 274 обязательных поля. Тут у банка возникает масса практических вопросов. Например, нужно посмотреть сам договор купли-продажи, а его надо еще найти.

Банк, озабоченный необходимостью в срок отправить регулятору «дежурные» сведения о подлежащей обязательному контролю операции, часто откладывает «на потом» принятие решения о том, а не является ли данная операция подозрительной по сути. Сведения о потенциально подозрительной операции до регулятора могут в результате просто не дойти.

X-Compliance позволяет сместить акцент с операционной технической работы в сторону анализа. Да, некоторые сценарии для подлежащих обязательному контролю операций невозможно полностью автоматизировать. Но X-Compliance даст возможность перераспределить имеющиеся ресурсы таким образом, чтобы полноценно реализовать требования и в части выявления обязательного контроля, и в части «необычных» сделок.

Наша стратегия – создание полноценного рабочего места комплаенс-офицера, включая репортинг по сомнительным операциям.

Такое рабочее место охватывает все направления работы:

- **ПОД/ФТ** (идентификация, создание анкеты клиента, выявление публичных должностных лиц, оценка уровня риска клиента);
- **противодействие коррупции** (конфликты интересов, источники денежных средств у чиновников);
- **FATCA** (модуль помогает в автоматическом режиме проверять TIN-номера американских налоговых агентов);
- **инсайд** (проверка на предмет соблюдения закона о неправомерном использовании инсайдерской информации);
- **санкции** (оценка санкционных рисков, включая «правило 50%»).

Автоматизация комплаенс, учитывая постоянное ужесточение требований, – это постоянный бег наперегонки. Однако свет в конце регулятивного тоннеля все же есть.

Наука побеждать

Выстраиваем процесс участия в закупках



ГАЛИНА ДЖАНБАЕВА,
руководитель проекта MARKER

На регулируемые государством закупки приходится в РФ около 30% ВВП. Конкуренция на этом рынке в среднем невысока: многие небольшие поставщики, напуганные запутанностью законодательства о госзакупках, сложностью процедур, нередко предпочитают просто забыть об этой трети российского рынка. Но есть и те, кто, несмотря на все проблемы, постоянно получает контракты. Мы целенаправленно обобщили опыт этих поставщиков и создали на этой основе платформу MARKER, которая выстраивает процедуру участия в тендере как набор понятных и последовательных шагов

По нашей практике, примерно две трети поставщиков нуждаются в том, чтобы кто-то отстроил им все внутренние процедуры для участия в закупках, создал своего рода CRM для системной работы с закупщиками. Эта работа делится на три последовательных этапа: изучение рынка, текущий мониторинг торгов и – организация участия в самой закупке.

Шаг 1: оценить рынок и конкурентов

На рынке государственных и коммерческих закупок контракты выполняют 500 тыс. компаний, которые обслуживают потребности 380 тыс. заказчиков на общую сумму почти 30 трлн рублей в год.

Чтобы понимать эффективность своей работы на рынке госзакупок, компании необходимо как минимум знать:

- **как объем** заключенных ею договоров соотносится с общей динамикой закупок в сегменте;
- **в скольких закупках** компания выиграла, а в скольких – ее конкуренты, сколько торгов она пропустила;
- **какие выводы** можно сделать из статистики «не побед» – торгов, в которых она участвовала, но не смогла победить.

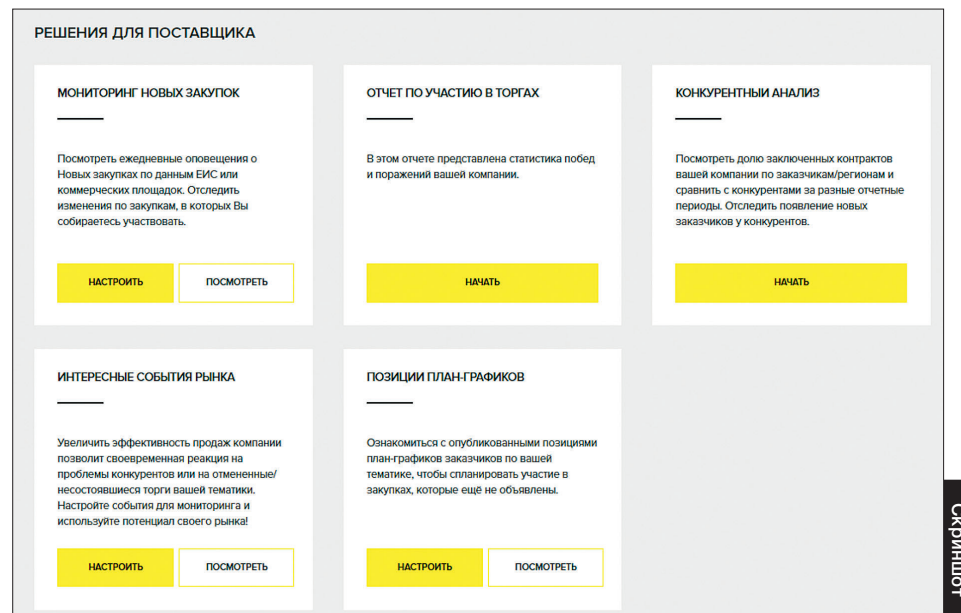
MARKER ответит на эти и другие вопросы, а также даст ценные «наводки». Например, система может сообщать о важных для службы продаж событиях: у кон-

ВОЗМОЖНОСТИ НАШИХ СИСТЕМ

- «Интерфакс» уже на протяжении более 5 лет создает информационные системы для участников рынка госзакупок. Логика развития этих систем и отличия в запросах наших клиентов привели к тому, что мы решили отдельно развивать платформу для закупщиков и контролеров («СПАРК-Маркетинг») и для поставщиков (MARKER)
- MARKER задуман как помощник для поставщиков, независимо от их размера, в ежедневной работе на рынке госзаказа. Система позволит им лучше оценивать возможности рынка, успешнее участвовать в отдельных закупочных процедурах и расширять бизнес. Компаниям малого и среднего бизнеса с MARKERом будет проще выстраивать эффективную тендерную службу, отслеживать активность конкурентов, подстраиваться под новые правила работы с заказчиками

курента завершился крупный госконтракт, перспективный заказчик оштрафовал поставщика-конкурента, итоги интересующего вас тендера оспорены в антимонопольном органе...

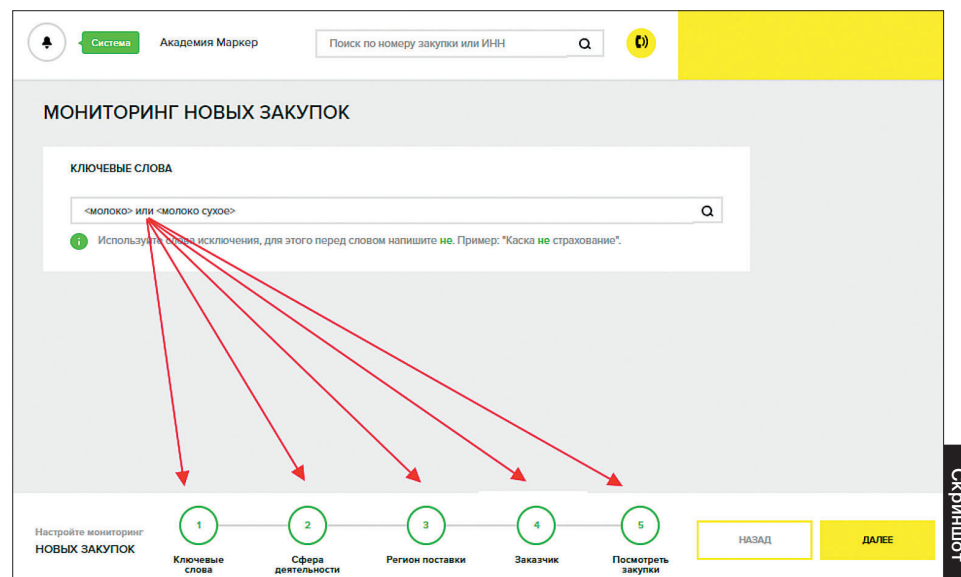
Лента событий может быть настроена по конкретному виду услуг, названию заказчика, цене контракта и другим данным. Система сообщит о победителях закупок, в которых вы не принимали участия, и о новых контрактах конкурентов, с которыми вы пересекаетесь у других заказчиков



Шаг 2: не пропустить «свою» закупку

С помощью настройки мониторинга поставщик получает возможность ежедневно отслеживать новые закупки. Пошаговое добавление фильтров позволяет учесть и специфику рынка, и особенности работы самого поставщика.

Сервис помогает отбирать закупки, в которых стоит принять участие, и отслеживать все происходящие с ними изменения. Специальный сервис по анализу планов-графиков позволяет компании планировать деятельность



Шаг 3: дойти до финиша

Организация участия в тендере – сложный процесс, не допускающий ошибок и отставаний, в котором требуется участие сразу нескольких подразделений компании.

Настроив в МАРКЕРе чек-лист, вы сможете минимизировать влияние на процесс «человеческого фактора» и того, что будут не учтены какие-нибудь нюансы и особенности законодательства.

ЭТАПЫ УЧАСТИЯ В ЗАКУПКЕ

Системный шаблон

1 ПОДАЧА ЗАЯВКИ

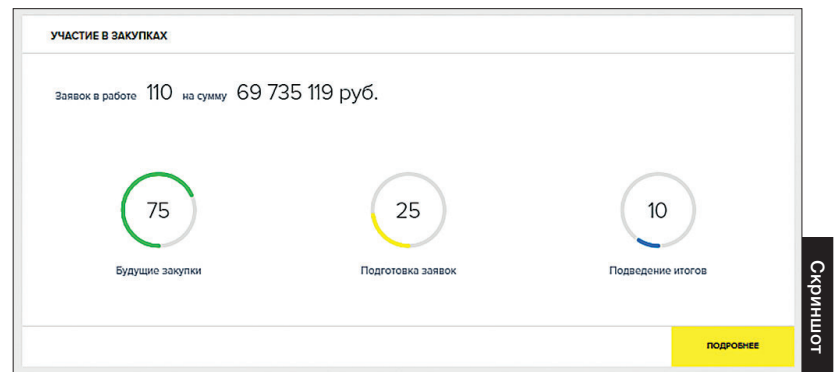
- ☒ Согласовать решение об участии и цене заявки
 - Сумма руб.
- ☒ Собрать пакет документов по списку
 - До
 - ☒ выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП
 - ☒ документ, подтверждающий полномочия
 - Добавить
- ☒ Направить запрос на разъяснения (при необходимости)
 - До
- ☒ Отправить обеспечение заявки (при необходимости)
 - До
 - На сумму руб.
- ☒ Аккредитоваться на площадке/ Заказать пропуск Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
- ☒ Отправить заявку заказчику
 - Добавить пункт

2 РАБОТА КОМИССИИ

- ☒ Проверить раскрытие протоколов
 - ☒ Победил ☐ Не победил
 - Добавить пункт

3 ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ (ПОБЕДИЛ)

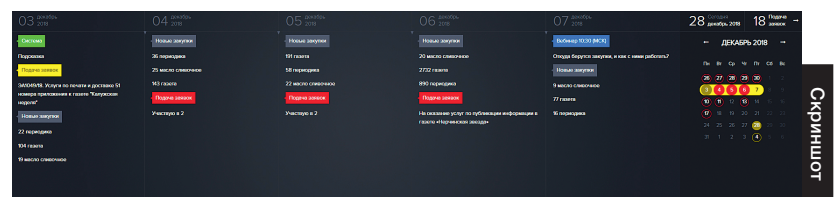
- ☒ Согласовать проект договора
 - ☐ Отправить обеспечение договора
 - До
 - На сумму руб.
 - ☐ Отправить договор заказчику
 - До
 - На сумму руб.
- ☐ Итог заключения договора
 - ☐ Подписан ☐ Не подписан
 - Комментарий
 - Добавить пункт



Чек-лист не ограничивается этапом проведения поставки, в него вносится информация о ходе и результатах всех торговых процедур

В чек-листах каждая закупка разбита на этапы. При возникновении проблемы с исполнением этапа он отмечается в системе красным цветом, сигнализируя о необходимости решить проблему

Даты подачи документов по закупкам отображаются в календаре с контролем сроков на каждом этапе подготовки заявки



«Интеллектуальные» метры

Внедряем комплексную оценку недвижимости на базе Big Data



ВИТАЛИЙ КУЗЬМИН,
руководитель проекта ПЛАЗА

Недвижимость стоит больше, чем любой другой актив в мире. И оценивается тоже по наиболее широкому и специфическому набору факторов. В новой системе «Интерфакса», которая получила название ПЛАЗА, каждый объект недвижимости рассматривается на основе более чем 100 параметров. Только такой спектр информации дает возможность увидеть полную картину объекта и связанных с ним рисков и затем автоматически рассчитать его стоимость

«Пазл» из квадратных метров

Россия заняла в 2018 г. 38-е место в мировом рейтинге прозрачности рынков недвижимости по версии международной консалтинговой компании JLL – это примерно на одном уровне с Бразилией и Мексикой. Хотя позиции России в этом рэнкинге и улучшаются, у нас по-прежнему непросто добыть единообразные и надежные данные об объектах капитального строительства (например, из какого материала построен дом). До половины земельных участков в России, судя по кадастру, не имеют установленных границ.

ПЛАЗА методично аккумулирует данные из кадастра и других государственных информационных систем, геоинформационных сервисов, порталов недвижимости, сведения о торгах имуществом, «исторические» данные. Таким образом собирается «пазл» вокруг каждого объекта. Информацию мы раскладываем по «полочкам» – так же, как СПАРК делает это в отношении юрлиц. К кадастровому номеру «подтягивается» информация об объекте: адрес, метраж, платежи за ЖКХ, материалы стен, наличие обременений, кадастровая стоимость и другая информация. Делается привязка объекта к местности на карте: например, далеко ли он расположен от остановки, насколько удален от центра города. Собираются данные о сделках с этим и похожими объектами.

Часто риски сопряжены не с самим объектом, а с тем, что его окружает. Если сделка по соседнему участку оспаривается или соседское имущество выставлено на торги, то там меняется собственник или назначение объекта – все это может представлять риск и для тех, кто живет на сопредельной территории. Подобный «контекст» тоже можно увидеть в карточке объекта в системе ПЛАЗА.



ПЛАЗА методично аккумулирует данные, собирая «пазл» вокруг каждого объекта – ведь зачастую риски сопряжены именно с его окружением

Считаем цены

«Интерфакс» 20 лет занимается построением моделей и систем управления рисками в области оценки компаний. Теперь мы применили эти методы для рынка недвижимости.

ПЛАЗА структурирует информацию о каждом объекте и выявляет факторы риска. Система рассчитывает стоимость объектов, исследуя реальные сделки и цены предложений в базах риелторов и госзакупок, информацию об аналогах. Уникальный алгоритм подбирает объекты, наиболее точно соответствующие, к примеру, залоговому или арендуемому, чтобы на этой основе посчитать уровень цен. Это могут быть, например, дома, которые даже не расположены рядом: система, тем не менее, видит между ними глубинное сходство и включает их в расчет.

Алгоритмы ПЛАЗА могут обучаться, чтобы выявлять дополнительные соответствия, проводить сопоставления между объектами, которые на первый взгляд кажутся совсем разными, но, тем не менее, подвергаются воздействию одних и тех же конъюнктурных факторов.

Целевая аудитория системы ПЛАЗА – профессиональные участники рынка недвижимости.

Банкам, владеющим ипотечными портфелями, нужна – здесь и сейчас – моментальная оценка, картина рисков, прогноз изменения цен на залоги, постоянный мониторинг изменений. Компании, имея на балансе широкий перечень объектов недвижимости, хотят постоянно за ними следить, чтобы минимизировать свои риски. А еще есть страховые, инвестиционные компании, риелторы и застройщики, решающие на рынке недвижимости свои задачи...

ПЛАЗА позволяет банкам и компаниям прогнозировать изменения и цены отдельного объекта, и всего портфеля объектов недвижимости в целом, видеть зоны риска и корректировать, если надо, политику на рынке.

Теперь с платформой ПЛАЗА можно получить более полное представление о стоимости активов конкретной компании-собственника. А это важно для оценки кредитных рисков юридического лица.

Главная же задача ПЛАЗА – снизить риски ошибок, которые обычно происходят по весьма банальным причинам:

- **анализ рынка** оказался неправильным, так как не было информации об аналогичных сделках или проектах;
- **исходные данные** по объекту оказались неполными;
- **рыночная цена** объекта была определена неверно;
- **не было данных** о реальной цепочке владения объектом.

ПЛАЗА сформирует беспристрастное профессиональное суждение, основанное на объективном анализе данных, чтобы участники рынка недвижимости могли увидеть все подводные камни и получить полное представление о последствиях принимаемых ими решений.

ПЛАЗА: СОСТАВ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОБЪЕКТЕ

- Справка по объекту недвижимости (кадастровая стоимость, площадь, этажность, материал стен, обременения и другие атрибуты объекта капитального строительства)
- Данные об инфраструктуре (транспорт, больницы, магазины, образовательные учреждения)
- Аналоги для оцениваемого объекта
- Индексы и цены рынка недвижимости

Эмитенты сэкономят на «едином окне»

Компании получили универсальный канал для раскрытия информации



ДМИТРИЙ ОЛЕНКОВ,
директор по контролю за раскрытием информации
Центра раскрытия корпоративной информации Группы «Интерфакс»

Снижать регулятивную нагрузку на бизнес вполне можно и силами самого бизнеса, если действовать сообща. Именно об этом говорит опыт создания «Интерфаксом» и Национальным расчетным депозитарием (НРД) «Единого окна раскрытия», которое сокращает издержки эмитентов на раскрытие информации для разных групп потребителей



«Единое окно» позволяет эмитентам существенно снизить трудозатраты. Уже 2/3 эмитентов выразили интерес к использованию сервиса

Два года назад эмитенты регулярно жаловались в ЦБ, что вынуждены направлять по сути одну и ту же информацию и в аккредитованные агентства, через которые рынок узнает о важнейших корпоративных событиях, и в центральный депозитарий, который обеспечивает корпоративными действиями учетную систему.

Эмитенты настаивали, что всю нужную рынку информацию вполне можно раскрывать не по разным каналам, а один раз в рамках одной платформы.

Для проработки этой идеи была создана рабочая группа, в которую вошли представители НРД и уполномоченных агентств, а также эмитентов, депозитариев, регистраторов и, конечно, Банка России.

По итогам нескольких раундов обсуждений «единое окно», через которое эмитент смог бы передавать информацию и в НРД, и в ленты новостей, было решено создавать на базе уполномоченных агентств. Банк России согласился поддержать проект: внести изменения в нормативные документы, чтобы сблизить требования к форматам и содержанию фактов и корпоративных действий.

Проект «единого окна» был включен ЦБ в список инициатив по совершенствованию регулирования, принятых по итогам ежегодной стратегической сессии с участниками рынка.

НРД реализовал техническую возможность получения информации из агентств.

«Интерфакс» произвел изменения в личных кабинетах эмитентов, что позволило компаниям выпускать из личного кабинета на e-disclosure.ru и сообщения на ленту, и направлять корпоративные действия в центральный депозитарий. Эмитенты пользовались при этом привычным и понятным интерфейсом, через который они уже много лет раскрывают всю оперативную информацию.

Еще раньше «Интерфакс» создал для эмитентов также возможность отправлять сообщения на биржу, чтобы через сайт агентства компании могли без каких-либо дополнительных трудозатрат выполнять и это регулятивное требование. Так что фактически «единое окно» интегрировало сразу три канала раскрытия.

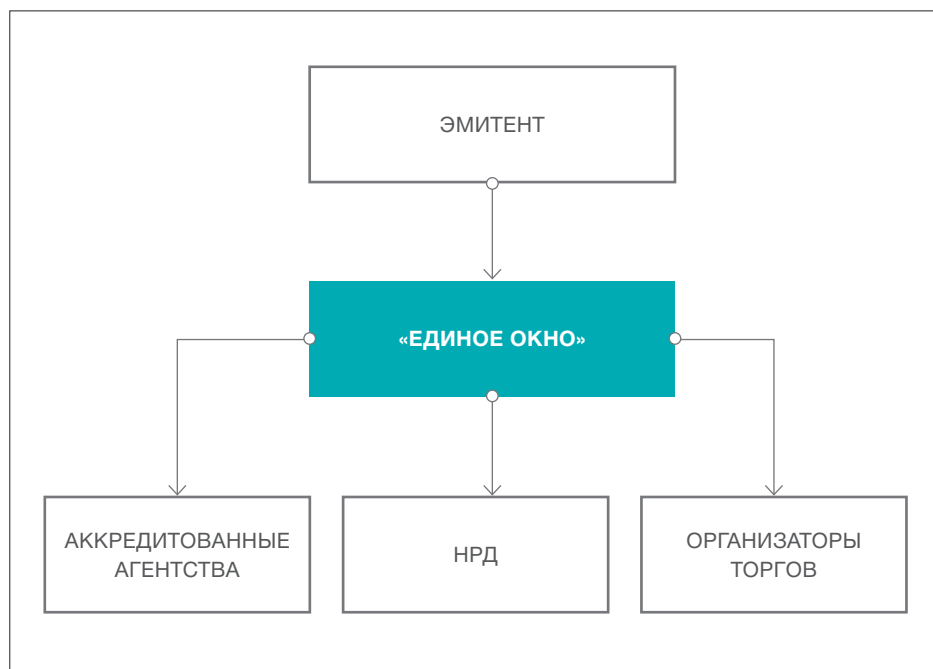
Со своей стороны ЦБ внес изменения в нормативные документы, чтобы сблизить требования к форматам и содержанию суффактов и корпоративных действий.

В частности, из положения, которое регулирует публикацию корпоративных действий, были исключены 11 типов сообщений, которых не бывает в виде суффактов.

На практике крупный эмитент ежегодно выпускает на ленты информационных агентств около 200-300 сообщений о существенных событиях, из них в среднем как минимум треть связаны с корпоративными действиями, информация о которых должна поступать также в учетную систему.

Таким образом, запущенное в начале октября 2018 г. «единое окно» – в сочетании с унификацией типов сообщений – дает эмитентам весьма существенное снижение трудозатрат. Две трети эмитентов выразили заинтересованность в использовании нового сервиса.

Схема «Единого окна раскрытия»



Рисунок

ЧТО ТАКОЕ СУФФАКТЫ И КОРПОРАТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ?

- С 2003 г. эмитенты обязаны раскрывать корпоративные новости на лентах аккредитованных ЦБ агентств, в том числе через «Интерфакс». Использование агентств позволяет доносить эти сообщения, или «существенные факты», в режиме реального времени до участников рынка, что соответствует международным требованиям в этой сфере
- В 2016 г. эмитентов, в реестрах которых есть счет номинального держателя – центрального депозитария, обязали передавать информацию о корпоративных действиях в НРД. В большинстве случаев эта информация пересекалась с сообщениями, уже раскрываемыми компаниями в лентах новостей уполномоченных агентств



Единая точка отправки информации ликвидирует риск расхождения данных и временной лаг в появлении сведений на лентах агентств и в учетной системе (из выступления представителя «Газпром нефти»)

Как говорил на заседании рабочей группы представитель компании «Газпром нефть», единая точка отправки информации снижает трудозатраты на исполнение требований законодательства на фондовом рынке, а также практически полностью ликвидирует риск расхождения данных и временной разрыв в появлении информации на лентах агентств и в учетной системе.

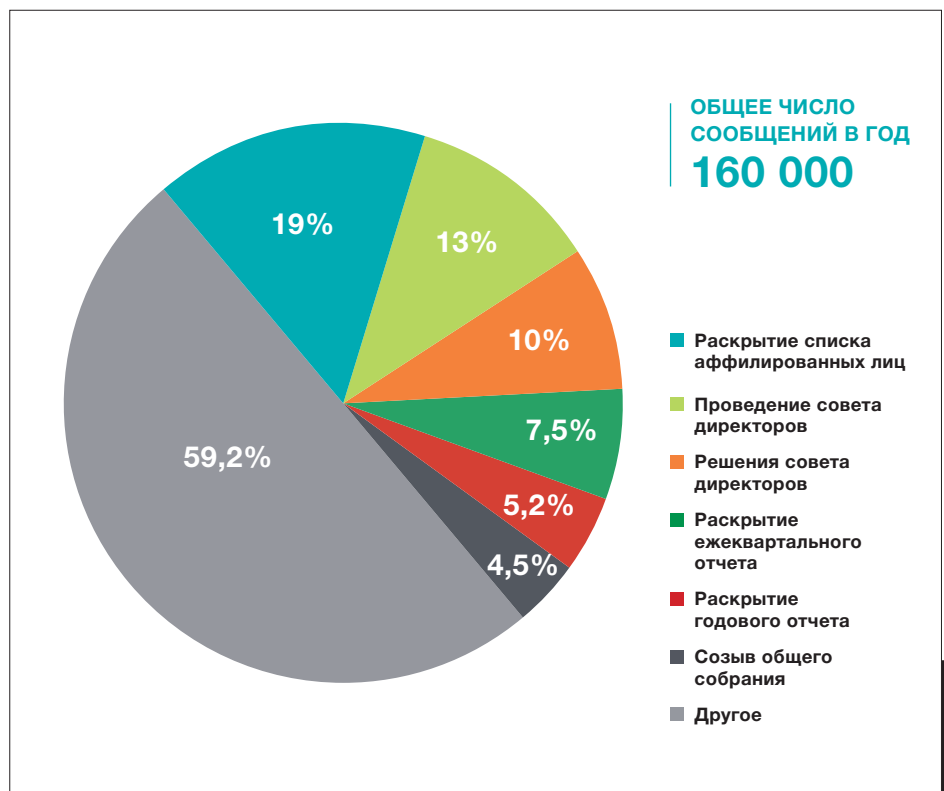
Таким образом, выгоду от «единого окна» получили и депозитарии, которые были недовольны тем, что корпоративные действия компании публикуют с задержкой. При раскрытии информации через «единое окно» эта проблема решилась сама собой.

«Интерфакс» передает данные в учетную систему по защищенным каналам в соответствии с форматами ISO 20022, использует систему электронного документооборота «Московской биржи». Тем самым полностью сохраняется статус информации НРД как эталонной, как это и предусмотрено законодательством.

Проект стал оперативным ответом на пожелания участников рынка, технически был реализован силами частных агентств и НРД, то есть оказался вполне «рыночным».

Использование эмитентами схемы «единого окна» – дело добровольное. Сервис не затрагивает уже существующие способы передачи сведений о корпоративных действиях. У эмитента теперь есть право использовать любой из удобных ему способов для направления информации в НРД или на биржу.

Основные виды сообщений





СМОТРИТЕ
В БУДУЩЕЕ
ВМЕСТЕ С НАМИ

ОТ НОВОСТЕЙ
ДО IT-РЕШЕНИЙ

События

2019

ЯНВАРЬ

«Интерфакс» создал платформу для расчета стоимости объектов недвижимости ПЛАЗА для рынка B2B

Разработан новый сервис для поставщиков на рынке госзакупок – MAPKER

ДЕКАБРЬ

Факультет журналистики МГУ объявил лауреата стипендии «Интерфакса-2019»

НОЯБРЬ

«Интер РАО» присуждена премия «Интерфакса»
«Самая информационно открытая компания» 2018 г.

«Интерфакс» объявил о создании системы оценки репутации компании и эффективности их PR

Национальный расчетный депозитарий и «Интерфакс» начали эксплуатацию «Единого окна раскрытия» корпоративной информации

ОКТАБРЬ

«Интерфакс» вошел в число победителей всероссийской премии
«МедиаТЭК-2018»

Запущено интеграционное решение СКАУТ для автоматизации процедур проверки контрагентов

ИЮЛЬ

РЭШ и «Интерфакс ЛАБ» договорились о сотрудничестве в сфере прикладных исследований

«Интерфакс» опубликовал Национальный рейтинг университетов – 2018

ИЮНЬ

«Интерфакс» и Национальный расчетный депозитарий запустили сервис RU Data Price для оценки стоимости и рисков облигаций

Опубликован рейтинг регионов РФ по экологической и энергетической эффективности бизнеса

«Интерфакс» создал новостной сайт, посвященный образованию и науке
academia.interfax.ru

МАЙ

Национальная система платежных карт и «Интерфакс» подписали соглашение о развитии совместного проекта

Сервис поиска взаимосвязей СПАРК стал лидером среди проектов информационных компаний, входящих в сеть D&B WWN

АПРЕЛЬ

«Интерфакс» интегрировал в СПАРК данные 300 млн мировых компаний, а также информацию Росреестра

Национальный депозитарный центр и «Интерфакс» приступили к тестированию «Единого окна раскрытия» корпоративной информации

Определен лауреат Общероссийской ежегодной премии имени Виталия Джибути «За лучшее освещение военной тематики в российских СМИ», учрежденной Группой «Интерфакс» и Минобороны РФ

МАРТ

Шеф-редактором Службы политической информации «Интерфакса» назначена Татьяна Лысова

2018

ФЕВРАЛЬ

Запущен портал xco.news о событиях в сфере комплаенс, в том числе о санкциях, ПОД/ФТ, антикоррупции, инсайде