

Вашинтерфакс

ВЫПУСК #19 / 2018

WWW.INTERFAX.RU

Забег «газелей»

СПАРК выявил самые
быстрорастущие компании



Какие финансы «поют романсы»

Новые подходы
к оценке
неплатежеспособности

Эффективная прозрачность

Заставляем данные
о торгах работать
на результат

Цифровизация глобализации

Новый для России
сервис от D&B
ограничивает риски
и открывает
возможности

Лови волну!

«Умный алерт»:
теперь работаем
и с аналитикой
трендов

интерфакс
INTERFAX

“управляем рисками – создаем возможности”

IT-СИСТЕМЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

 **СПАРК**

проверка контрагентов
и управление
дебиторской
задолженностью

spark-interfax.ru

 **SCAN**

анализ
и мониторинг СМИ

scan-interfax.ru

 **СПАРК**
МАРКЕТИНГ

анализ товарных
рынков, заказчиков
и поставщиков,
лидогенерация
и сопровождение продаж

spark-marketing.ru

X COMPLIANCE

решение
для комплексной
проверки клиентов
в сфере ПОД/ФТ

xco-interfax.ru

 **АСТРА**

аналитическое решение
для выполнения
требований российского
законодательства
по трансфертному
ценообразованию

tp.interfax.ru

[RU DATA]

эталонная база
данных
по эмитентам
и финансовым
инструментам

ideal.ru

СОДЕРЖАНИЕ:

Забег «газелей»	2
СПАРК выявил самые быстрорастущие компании	
Какие финансы «поют романсы»	14
Новые подходы к оценке неплатежеспособности	
Должная осмотрительность 2.0	20
Актуальное руководство по проверке контрагента	
Медлить нельзя ускорить	24
Интеллектуальные решения для КУС	
Цифровизация глобализации	26
Новый для России сервис от D&B ограничивает риски и открывает возможности	
Эффективная прозрачность	30
Заставляем данные о торгах работать на результат	
Лови волну!	38
«Умный алерт»: теперь работаем и с аналитикой трендов	
Оценка для чиновника	44
«Интерфакс» развивает систему общественного контроля услуг	
Быть «в рынке»!	46
Проверяем внутригрупповые сделки	

Забег «газелей»

СПАРК выявил самые быстрорастущие компании



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

Последние три года были для бизнеса непростыми. Тем интереснее посмотреть на российские компании, которым, несмотря ни на что, удается держать высокие (если не сказать головокружительные) темпы роста. С помощью СПАРКа мы решили выявить такие бизнесы и изучить, где они работают и как выглядят



«Газели» – это бизнесы, которые стремительно мчатся вперед, используя собственный потенциал, а не «допинг» в виде поглощения соседей и использования возможностей государства. Считается, что именно такие компании определяют будущее экономики

«Газели» – это бизнесы, которые стремительно мчатся вперед, используя собственный потенциал, а не «допинг» в виде поглощения соседей и использования возможностей государства. Считается, что именно такие компании определяют будущее экономики, и поэтому искать их стоит в самых перспективных отраслях (в IT, например).

Главный критерий, который позволяет отнести компанию к категории быстрорастущих (БРК), – стабильно высокие темпы роста выручки.

Компании были отобраны по трем группам в зависимости от реальных темпов роста: более 20% в год (группа I), 15-20% в год (группа II) и 10-15% в год (группа III).

Однако выручка – это не все, и для рэнкинга были разработаны дополнительные параметры.



Для вхождения в список:

- компания должна каждый год (в течение анализируемого 4-летнего периода) расти не менее чем на 20%/15%/10%
- выручка компании в 2012 г. должна была быть выше 68 млн рублей (расчеты показали, что у компаний с выручкой 68-70 млн рублей, что примерно соответствует 1 млн евро, обычно отмечается скачок чистой прибыли, и, соответственно, их вклад в экономическое развитие страны резко возрастает)
- чистые активы компании в последний отчетный год (2016 г.) не были отрицательными

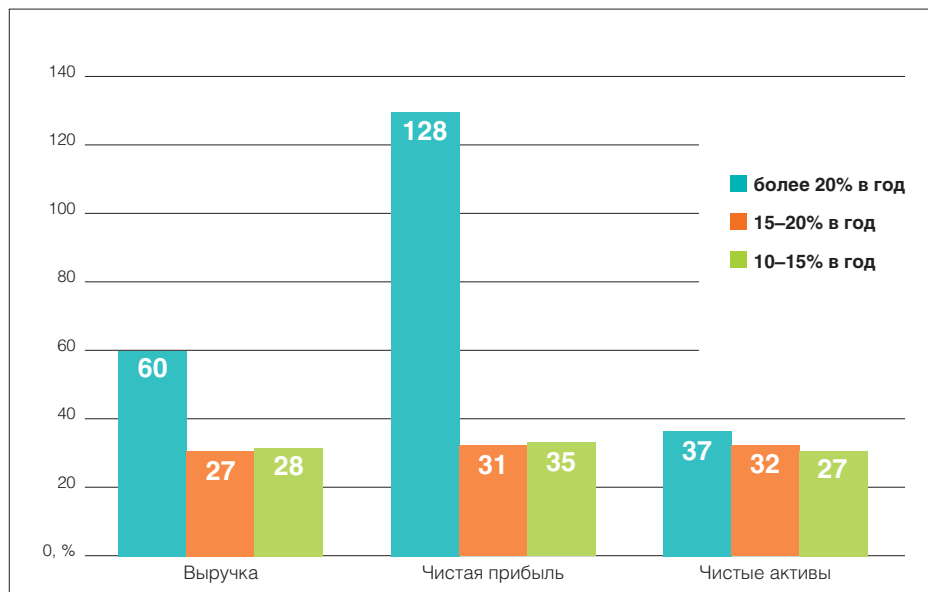
- компания не аффилирована с более крупными субъектами хозяйства, не имеет в числе собственников предприятий и структур с госучастием
- компания имеет Индекс финансового риска системы СПАРК не хуже среднего для экономики

В итоге в список «СПАРК: Быстрорастущие компании» вошли 228 компаний с темпами прироста выручки более 20% в год в постоянных ценах, 176 компаний с показателем 15-20% в год и 355 компаний – 10-15% в год.

В среднем выручка самых динамичных компаний, вошедших в первую группу, росла в последние 4 года на фантастические 60% в год, прибыль – на 128% в год.

При этом стоит заметить, что выручка всех российских компаний увеличивалась ежегодно в среднем только на 1% в последние 4 года в постоянных ценах.

Среднегодовые темпы прироста ключевых финансовых показателей БРК по группам в 2013-2016 гг. в постоянных ценах



Источник: СПАРК

Где водятся «газели»

Ошибаются те, кто считает самым быстрорастущим сектором экономики информационные технологии. Отраслевой «расклад» среди наиболее активно растущих компаний, как оказалось, примерно такой же, как в российской экономике в целом, то есть на первой позиции фигурирует расплывчатая «оптовая торговля».

Доля быстрорастущих компаний в оптовой торговле – 39% в 2016 г. (в 2015 г. – 36%). В пищевой промышленности доля «газелей» за год уменьшилась с 10% до 8%, в розничной торговле – с 8% до 6%, в сельском хозяйстве – с 7% до 5%. В то же время выросла доля таких бизнесов в транспорте (с 3% до 5%). А вот в столь многообещающем секторе ИКТ их доля не изменилась – 2%.

Правда, если смотреть не на «поголовье», а на более «говорящие» показатели выручки и прибыли «газелей», то большая часть финансового результата этой группы компаний приходится все же на отрасли материального производства.



Главный критерий, который позволяет отнести компанию к категории быстрорастущих, – стабильно высокие темпы роста выручки. Однако выручка – это не все, и для рэнкинга были разработаны дополнительные параметры

ТОП-10 секторов по количеству быстрорастущих компаний России

Таблица 1

	более 20% в год		15-20% в год		10-15% в год	
	Число компаний	Доля, %	Число компаний	Доля, %	Число компаний	Доля, %
Оптовая торговля	90	39	65	37	137	39
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	11	5	14	8	37	10
Розничная торговля	12	5	16	9	18	5
Сельское хозяйство	5	2	7	4	29	8
Транспорт	17	7	7	4	17	5
Строительство	15	7	4	2	8	2
Профессиональная, научная и техническая деятельность	8	4	5	3	12	3
Машиностроение	5	2	8	5	11	3
Торговля автотранспортными средствами и мотоциклами	10	4	3	2	8	2
Производство резиновых и пластмассовых изделий	1	0	5	3	13	4

Источник: СПАРК

Основной зоной обитания «газелей» является Центральный федеральный округ: там сконцентрирован 41% быстрорастущих компаний, в том числе на Москву и Московскую область приходится соответственно 20% и 8% компаний.



БРК точно не относятся к числу «гигантов». Более половины «газелей» (55% от общего числа) имеют выручку менее 1 млрд рублей, 36% – от 1 млрд до 5 млрд рублей. Основной зоной обитания «газелей» является Центральный федеральный округ

Распределение быстрорастущих компаний по федеральным округам

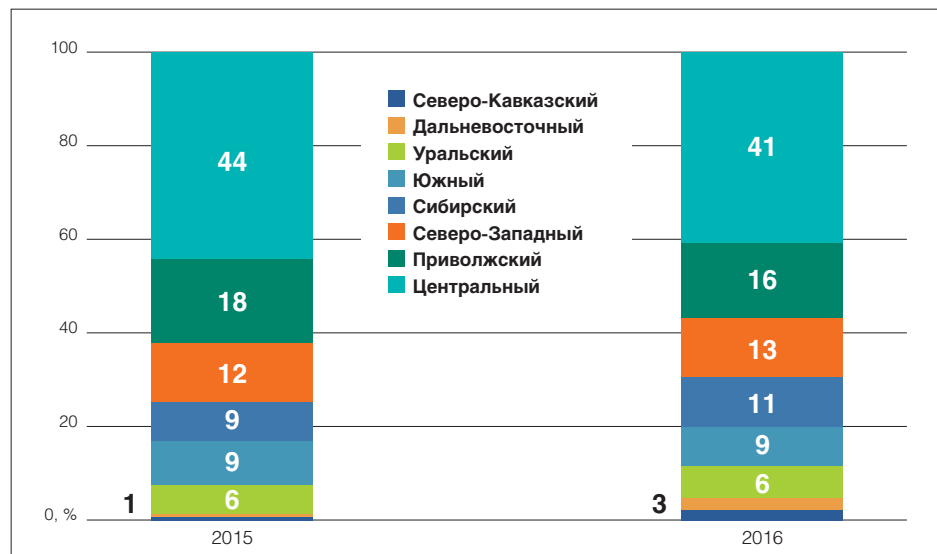


График 2

Источник: СПАРК

Применительно к быстрорастущим компаниям точно можно сказать, что они не относятся к числу «гигантов». Более половины «газелей» (55% от общего числа) имеют выручку менее 1 млрд рублей, 36% – от 1 млрд до 5 млрд рублей. Самую малочисленную группу составляют компании с выручкой более 5 млрд рублей, причем их доля имеет тенденцию к снижению.

Распределение быстрорастущих компаний по размерам

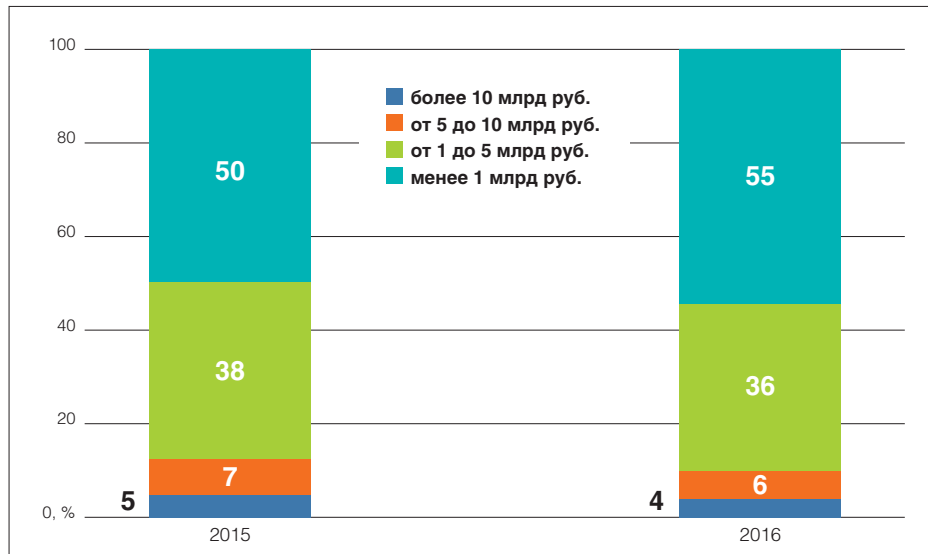


График 3

Источник: СПАРК

По «возрасту» среди быстрорастущих доминируют предприятия двух групп: компании, созданные от 5 до 10 лет назад (43%), и бизнесы, созданные более 10 лет назад (55%). То есть обычно быстрорастущие компании являются, вопреки расхожему мнению, достаточно зрелыми субъектами хозяйствования.

Рентабельность и выручка

Опережающий рост выручки и прибыли «газелей» не всегда сопровождался сравнимым увеличением их средней рентабельности. Только компании с темпами прироста выручки более 20% в год приближаются к общероссийским показателям по уровню рентабельности по чистой прибыли.

Самая высокая рентабельность по чистой прибыли в 2016 г. была у быстрорастущих компаний в сфере рыболовства (43%), в сельском хозяйстве (13,6%), производстве лекарственных средств (10,5%), связи и ИКТ (9%), добыче полезных ископаемых (8,8%). А вот среди наименее рентабельных сфер деятельности «газелей» оказались энергетика, текстильное и швейное производство, изготовление обуви, металлургия.

Если посмотреть на долговую нагрузку «газелей», то в группе лидеров она имеет тенденцию к снижению. Таким образом, высокие темпы роста быстрорастущие компании в большей степени обеспечивают за счет внутренних ресурсов, а не кредитов. ■



По «возрасту» среди БРК доминируют предприятия двух групп: компании, созданные от 5 до 10 лет назад (43%), и бизнесы, созданные более 10 лет назад (55%). То есть обычно быстрорастущие компании являются, вопреки расхожему мнению, достаточно зрелыми субъектами хозяйствования

ТОП-5 БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ РОССИИ

- 1** **ООО «Славянск ЭКО»** владеет мини-НПЗ, который был построен в 2013-2016 гг. в городе Славянск-на-Кубани. Как сообщали СМИ, в одноименный холдинг входят 12 предприятий, занимающихся добычей и переработкой нефти, продажей нефтепродуктов. СМИ связывают «Славянск ЭКО» с депутатом Заксобрания Краснодарского края Робертом Паранянцем. По данным СПАРКа, 81,9% уставного капитала принадлежит ООО «Фарвартер» и 18,1% – Валерию Паранянцу
- 2** **АО «Уфаойл»** является независимым трейдером «среднего размера», занимается оптовой торговлей моторным топливом, включая авиационный бензин, работает в 77 регионах РФ, ведет экспорт. В 2017 г. АО значится, в частности, как поставщик ОАО «РЖД», Росгвардии, «Росэнергоатома» и других крупных компаний. Входит в группу «Уфаойл-Оптан», которую в 1997 г. создал 22-летний выпускник Башкирского государственного университета Рустем Абдулманов
- 3** **ООО «Рэйлальянс»** (Москва) специализируется на поставках комплектующих для ОАО «РЖД». В частности, в 2015 г. компании заключили контракт на 2,68 млрд рублей, в 2016 г. – на 2,3 млрд рублей. В число покупателей «Рэйлальянса» входят также Московский метрополитен, «Метровагонмаш», Брянский машиностроительный завод, Тверской вагоностроительный завод, «ЕВРАЗ НТМК». Принадлежит кипрской Measurestep Enterprises Limited
- 4** **ООО «Дормет»** (Санкт-Петербург) занимается строительством дорог, аэродромов и спортивных сооружений. Поставщик дирекции капитального ремонта департамента капремонта г. Москвы (контракт на 2017 г. – 938,9 млн рублей), ФГУП «АТЭКС» (контракт на 2016 г. – 8,35 млн рублей), ГКУ г. Москвы по капремонту многоквартирных домов «Укрис» (контракт на 2016 г. – 2,04 млрд рублей). С октября 2017 г. находится в стадии ликвидации
- 5** **ООО «Прайм Топ Индастри»** (Москва) занимается производством и реализацией лакокрасочных материалов для рулонной окраски, эмалей, грунтовок, металлопроката с покрытием, техническим обслуживанием окрасочных линий. Чтобы гарантировать высокое качество продукции, сырье компания закупает у авторитетных мировых производителей. Владелец – гражданин Швеции Лукас Марек Кубицкий

ТОП-100 быстрорастущих компаний России*
Таблица 2

Темпы прироста, %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2016 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
289	СЛАВЯНСК ЭКО, ООО	Краснодарский край	Производство нефтепродуктов	39 838	1,0	10
212	КОМПАНИЯ УФАОЙЛ, АО	Республика Башкортостан	Торговля оптовая моторным топливом, включая авиационный бензин	25 142	0,4	12
181	РЭЙЛАЛЬЯНС, ООО	Москва	Торговля оптовая неспециализированная	12 953	9,2	2
175	ДОРМЕТ, ООО	Санкт-Петербург	Строительство жилых и нежилых зданий	5 116	3,3	6
158	ПРАЙМ ТОП ИНДАСТРИ, ООО	Москва	Торговля оптовая лакокрасочными материалами	5 206	0,0	70
156	ШАТЕ-М ПЛЮС, ООО	Московская область	Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов	5 852	0,8	13
130	МИР ДЕТСТВА, ООО	Москва	Торговля оптовая прочими бытовыми товарами	4 359	7,9	4
125	КАРИ, ООО	Москва	Торговля розничная прочими товарами в специализированных магазинах	31 586	9,7	4
119	СУ-43, ООО	Кировская область	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей	2 032	8,0	4
116	СТРОЙСПЕЦСИЛА, ООО	Москва	Строительство жилых и нежилых зданий	2 973	6,3	3
114	ФАВОРИТ, ООО	Санкт-Петербург	Деятельность заказчика-застройщика, генерального подрядчика	2 979	88,6	1
112	СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО	Воронежская область	Строительство жилых и нежилых зданий	1 983	0,1	23
106	ЧЕЛЯБИНСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОТРЕЙДИНГА, ООО	Челябинская область	Торговля электроэнергией	9 786	0,1	21
105	ТОП-СЕРВИС, ООО	Московская область	Деятельность по чистке и уборке жилых зданий и нежилых помещений прочая	2 079	7,0	4
105	ПЕРВАЯ ЛИНИЯ, ООО	Свердловская область	Торговля оптовая молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами и жирами	2 849	2,3	5

Источник: СПАРК

* Компании отранжированы по среднегодовым темпам прироста выручки в 2013-2016 гг. в постоянных ценах, при этом исключены компании с ростом выручки менее 20% в любой из периодов в 2013-2016 гг.

ТОП-100 быстрорастущих компаний России

продолжение

Темпы прироста, %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2016 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
103	ВЕЛИКОЛУКСКИЙ СВИНОВОДЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС, ООО	Псковская область	Животноводство	10 047	29,4	5
102	ФОРМУЛА-ФР, ООО	Москва	Торговля оптовая	5 949	0,3	16
102	БАЛТТРАНСОЙЛ, ООО	Калининградская область	Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами	18 240	0,0	20
95	ЦБК КАМА, ООО	Пермский край	Производство бумаги и картона	2 976	3,0	38
92	КВС, ООО ТД	Ставропольский край	Торговля оптовая алкогольными напитками, кроме пива и пищевого этилового спирта	2 696	0,3	5
92	РСК ГРУПП, ООО	Самарская область	Строительство жилых и нежилых зданий	1 787	0,4	7
92	ХИМПРОМ, ООО	Пермский край	Торговля оптовая промышленными химикатами	1 549	7,6	3
88	НОРЕБО РУ, АО	Мурманская область	Торговля оптовая рыбой, ракообразными и моллюсками, консервами и пресервами из рыбы и морепродуктов	5 526	0,5	8
87	ТД ТЕХСПЛАВ, ООО	Свердловская область	Торговля оптовая отходами и ломом	1 378	0,3	15
86	КАЛИТА, ООО	Омская область	Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами	1 811	1,9	8
86	ТРАНС АГРО ЛИДЕР, ООО	Краснодарский край	Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных	1 575	0,8	11
84	ЮСС, ООО	Ростовская область	Торговля оптовая мясом и мясом птицы, включая субпродукты	1 734	0,1	9
82	ЮЖНЫЙ ЦЕНТР, ООО	Ростовская область	Торговля оптовая зерном	20 316	0,1	17
81	ФОРТ, ООО	Санкт-Петербург	Торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов	3 848	1,5	4
80	ФЕВРАЛЬ, ООО	Краснодарский край	Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах	1 557	13,8	13

Источник: СПАРК

ТОП-100 быстрорастущих компаний России
продолжение

Темпы прироста, %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2016 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
79	ВОСТОЧНЫЙ РЫБОКОМБИНАТ, ООО	Хабаровский край	Рыболовство	1 202	51,0	2
78	СЕВЕРНОЕ МОЛОКО, ОАО	Вологодская область	Производство молочной продукции	2 270	0,2	9
78	ДЖОЯ ТРЕЙДИНГ, ООО	Свердловская область	Торговля оптовая играми и игрушками	1 071	0,2	25
77	ПЕРМСКАЯ ХИМИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ, ООО	Пермский край	Производство прочих основных неорганических химических веществ	1 791	34,4	3
77	СОЮЗГАЗТЕХНОЛОГИЯ, ООО НПП	Тюменская область	Обработка вторичного неметаллического сырья	971	11,7	4
76	АВК, АО	Москва	Торговля оптовая 938 химическими продуктами	4,0	5	5
74	ВЕГА, ЗАО	Московская область	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками	1 741	0,6	17
74	ЧУРИЛОВО, ООО АГРОКОМПЛЕКС	Челябинская область	Выращивание овощей	1 539	1,4	10
72	ПОЛИПЛАСТ, ООО ПКФ	Республика Башкортостан	Деятельность агентов по оптовой торговле промышленными и техническими химическими веществами	911	0,7	9
72	ВОЛГАМЕТАЛЛ, ООО	Самарская область	Торговля оптовая отходами и ломом	762	0,1	29
71	ТДС, ООО	Калининградская область	Торговля оптовая неспециализированная	851	16,7	3
71	КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД КАБЭКС, ООО	Пермский край	Производство изделий из проволоки, цепей и пружин	2 794	0,2	20
69	А-СОЛЬ, ООО	Санкт-Петербург	Торговля оптовая солью	2 334	0,4	33
69	ЭНИКС, АО	Республика Татарстан	Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук, прочие	1 351	16,0	3
69	СПЕЦСТРОЙМОНТАЖ, ООО	Москва	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей	2 346	2,0	6
68	ПАКЕТТИ-ГРУПП, ООО	Московская область	Прочие виды полиграфической деятельности	1 764	5,4	35
68	АГРОТЕХ-ГАРАНТ	Белгородская область	Деятельность агентов по оптовой торговле прочим сельскохозяйственным сырьем, текстильным сырьем и полуфабрикатами	1 673	1,0	9
67	Э.П.Ф., ООО	Тамбовская область	Торговля оптовая неспециализированная	1 934	0,3	14

Источник: СПАРК

ТОП-100 быстрорастущих компаний России

продолжение

Темпы прироста, %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2016 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
67	ТПК СТЕНОВА, ООО	Санкт-Петербург	Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами	1 840	6,8	5
67	АС ГРУПП, ООО	Московская область	Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием	1 613	0,9	12
65	ЛЕБЕДЯНЬМОЛОКО, ООО	Липецкая область	Производство молочной продукции	2 781	3,0	6
64	ОБЪЕДИНЕННАЯ ГИДРАВЛИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ, ООО	Санкт-Петербург	Торговля оптовая промышленными химикатами	738	6,7	16
63	НОВАТЕХ, ООО	Волгоградская область	Торговля оптовая сельскохозяйственными и лесохозяйственными машинами, оборудованием и инструментами, включая тракторы	731	1,5	15
63	АГРОТЕХНИКА, ООО	Волгоградская область	Торговля оптовая машинами, оборудованием и инструментами для сельского хозяйства	1 066	7,1	3
61	ТК ТРАНС ТРЕЙД, ООО	Республика Татарстан	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками	614	0,1	28
61	ПРИТЯЖЕНИЕ, ООО	Краснодарский край	Торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках)	822	2,9	10
61	ТД ЮСС, ООО	Санкт-Петербург	Торговля оптовая ювелирными изделиями	784	0,2	16
61	ЦОМ МОСТ-1, ООО	Московская область	Производство алюминия	2 139	0,3	14
61	ДОКСАЛ-ПРОЕКТ, ООО	Санкт-Петербург	Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих областях	753	0,4	20
61	ЛУЧ, ООО	Курская область	Выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур	728	47,8	3
61	ВОЛГА-ДОН, ООО	Московская область	Торговля оптовая неспециализированная	605	0,7	5
61	АВТО-СПУТНИК ИМПОРТ, ООО	Воронежская область	Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	936	0,2	15
60	ВВП, ООО	Санкт-Петербург	Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами	1 886	2,0	9

Источник: СПАРК

ТОП-100 быстрорастущих компаний России

продолжение

Темпы прироста, %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2016 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
60	ФАРМ-ИННОВАЦИИ, ООО	Смоленская область	Торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках)	641	2,8	6
60	РУСЬ, ЗАО СХП	Ставропольский край	Выращивание зерновых культур	628	38,3	4
60	СТРОЙХИММОНТАЖ, ООО	Москва	Подготовка строительной площадки	1 823	2,5	8
59	УТТ-ТРУБОСТРОЙ, ООО	Республика Татарстан	Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам	902	0,2	8
59	ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ НЕРЕЙ, ООО	Приморский край	Торговля оптовая рыбой, ракообразными и моллюсками, консервами и пресервами из рыбы и морепродуктов	4 580	0,4	9
58	ФЛЕКСО-ПАК, ООО	Белгородская область	Деятельность полиграфическая и предоставление услуг в этой области	653	0,0	71
58	НИПИГОРМАШ, НАО	Свердловская область	Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук прочие	1 243	9,0	5
57	МЕХСТРОЙ, ООО	Тюменская область	Строительство автомобильных дорог и автомагистралей	1 076	1,7	3
57	АЗГОР, ОАО	Республика Татарстан	Предоставление услуг по бурению, связанному с добычей нефти, газа и газового конденсата	2 853	4,1	10
57	МАКС-ПРО, ООО	Московская область	Торговля оптовая кофе, чаем, какао и пряностями	841	2,6	1
56	ЛЭНД-СЕРВИС, ООО	Санкт-Петербург	Ремонт машин и оборудования	998	1,8	14
56	СТРОЙ ГАЗ ИНВЕСТ, ООО	Краснодарский край	Строительство инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения	807	5,9	1
56	ЭЛЕКТРОРЕСУРС, АО	Республика Татарстан	Торговля оптовая эксплуатационными материалами и принадлежностями машин	525	1,3	13
56	МАРТИН, ООО	Московская область	Производство прочих пищевых продуктов, не включенных в другие группировки	6 698	-0,3	70
56	ВЕЛЕС ЦЕНТР, ООО	Московская область	Торговля оптовая мясом и мясом птицы, включая субпродукты	4 642	0,5	13

Источник: СПАРК

ТОП-100 быстрорастущих компаний России

продолжение

Темпы прироста, %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2016 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
56	ВСФ ЛОГИСТИК, ООО	Московская область	Деятельность автомобильного грузового транспорта	2 246	3,2	8
55	ФЕСТОМ-М, ООО	Москва	Торговля оптовая неспециализированная	603	0,6	8
55	ПАПЕРСКОП РУС, ООО	Москва	Производство бумажных изделий хозяйственно-бытового и санитарно-гигиенического назначения	577	9,6	1
55	БОРК, ООО	Москва	Торговля розничная аудио- и видеотехникой в специализированных магазинах	693	24,2	2
54	ВЭЙ-ГРУПП.РФ, ООО	Красноярский край	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками	1 497	1,9	7
54	КАМЫШИНСКИЙ ТЕКСТИЛЬ, ООО	Волгоградская область	Производство хлопчатобумажных тканей	2 111	0,3	14
54	АВТО-ТРЕЙД, ООО	Республика Татарстан	Торговля розничная легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами в специализированных магазинах	8 044	3,0	3
53	ЛАКОМ, ООО	Новосибирская область	Строительство жилых и нежилых зданий	637	0,6	17
53	ПСК ДОМ, ООО	Тюменская область	Строительство жилых и нежилых зданий	2 743	15,4	10
53	ВОСТОК-РЕСУРС, ООО ТПК	Удмуртская Республика	Производство пиломатериалов, кроме профилированных, толщиной более 6 мм; производство недропитанных железнодорожных и трамвайных шпал из древесины	859	13,8	7
53	ГРУППА ПРОМИМПОРТ, ООО	Москва	Торговля оптовая напитками	767	1,8	10
53	ОКА МОЛОКО, ООО	Рязанская область	Выращивание зерновых культур	824	0,1	12
53	НОРОВСКИЙ, ООО МПК	Республика Мордовия	Переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции	496	14,7	8
52	ЛИТРЕС, ООО	Москва	Деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов	915	8,1	4

Источник: СПАРК

ТОП-100 быстрорастущих компаний России

продолжение

Темпы прироста, %	Компания	Регион	Сектор	Выручка в 2016 г., млн руб.	Норма чистой прибыли, %	Индекс финансового риска
52	ТРАЕКТОРИЯ-СЕРВИС, ООО	Самарская область	Работы геолого-разведочные, геофизические и геохимические в области изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы	2 286	4,7	7
52	ИВИ.РУ, ООО	Москва	Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги	1 595	4,5	29
52	ТАНГСТОУН, ООО РАЗ	Рязанская область	Производство первичных элементов, батарей первичных элементов и их частей	1 927	10,6	9
51	АКК ЮНИСТАФФ, ООО	Москва	Деятельность зрелищно-развлекательная прочая, не включенная в другие группировки	554	2,0	5
51	АЛЬЯНС, ООО	Красноярский край	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками	1 088	1,2	10
50	ПАРТНЕРЫ НОЯБРЬСК, ООО	Москва	Деятельность по чистке и уборке жилых зданий и нежилых помещений прочая	4 984	0,5	14
50	РЕМЭНЕРГОМАШ, ООО	Новосибирская область	Торговля оптовая неспециализированная	655	4,5	4
50	ГРУЗОПОДЪЕМ, ООО	Москва	Торговля оптовая прочими машинами, оборудованием и принадлежностями	463	0,7	2

Источник: СПАРК

Полный список быстрорастущих компаний доступен по ссылке:

<http://www.spark-interfax.ru/ru/articles/gazeli>

Какие романсы «поют финансы»

Новые подходы к оценке неплатежеспособности



ИЛЬЯ МУНЕРМАН,
генеральный директор компании «Мунерман и партнеры»

В СПАРКе обновлен Индекс финансового риска (ИФР) – теперь он оценивает компании исходя из широкого набора факторов, а не только на основании финансовой отчетности. ИФР нового образца стал точнее и охватывает большее число компаний.

Цифровая эпоха меняет представление о прозрачности компаний. Финансовая отчетность уже не является единственно возможным источником при проведении финансового анализа: раньше и полнее о состоянии бизнеса расскажут, возможно, такие признаки, как активность покупателей на сайте, число вакансий, отзывы клиентов, число машин на парковке... И еще многое другое



В современном мире отчетность – это далеко не все, что достоверно известно о финансовом положении компании

Любой бизнес в цифровую эпоху щедро оставляет «следы», особенно кстати эти «хлебные крошки» в России, где финансовая отчетность не вполне надежна.

Она, во-первых, раскрывается с опозданием. Цифры за месяцы, прошедшие с момента завершения календарного года, могли попросту утратить актуальность.

Современные ERP-системы компаний, да и самые простые бухгалтерские программы, позволяют проводить финансовый анализ бизнеса в режиме реального времени, то есть не привязывать подготовку форм отчетности только к конкретному периоду. И компании, ориентированные на автоматизацию онлайн-торговли, уже предлагают инструменты, которые позволяют видеть финансовые коэффициенты в режиме реального времени. При желании эти показатели можно показывать инвесторам, другим заинтересованным лицам. Однако таких примеров пока немного, тем более на развивающихся рынках.

Во-вторых, Росстат раскрыл в 2017 г. финансовую отчетность 2,2 млн юридических лиц, в России же действующих компаний минимум в 2 раза больше.

В-третьих, многие показатели не вполне репрезентативны. В отчетности

по РСБУ земля, недвижимость и интеллектуальная собственность могут быть отражены не по рыночной стоимости. Впрочем, несоответствия бывают и в отчетности по МСФО. По данным исследований, в США в некоторых отраслях такие расхождения могут достигать до 50% (что наиболее наглядно проявилось в период ипотечного кризиса 2008 года).

Наконец, вполне возможны сознательные искажения. В ряде случаев отчеты, раскрываемые Росстатом, не соответствуют тому, что эти же компании сдают в налоговую. Примеры недостоверных показателей попадаются в большом количестве при изучении финансовых групп, сформированных вокруг банков с отзывными лицензиями. Сотни компаний из таких групп создавались для того, чтобы скрывать факты невыполнения обязательных банковских нормативов и маскировать «плохие» кредиты, выданные под неудачные проекты акционеров банка и их окружения.

При этом в России недоступны некоторые данные, которые обычно используются вместе с финансовыми коэффициентами. Так, в Германии банкротство предсказывается на основании средних по отрасли и по региону показателей выручки компании в расчете на одного сотрудника, с учетом данных платежной дисциплины и кредитной истории. Если выручка оказывается на 25% меньше среднеотраслевых и среднерегionalных коэффициентов в расчете на одного сотрудника, то можно говорить о вероятности банкротства компании в обозримом будущем... В России данные о платежной дисциплине пока есть только по 10% юрлиц, точные данные о численности сотрудников пока не раскрываются.

В пользу бухгалтерности, безусловно, говорит многолетняя традиция. Начиная с 1930-х годов в США, а затем в Европе вероятность банкротства бизнеса оценивалась именно на основе финансовых показателей с использованием простейших математических моделей.

«Классикой жанра» считается Z-счет Альтмана, который был построен в 1968 г.: он использовал для прогнозирования банкротства пять финансовых коэффициентов и тестировался на 100 тыс. компаний.



Однако общий вывод таков, что в современном мире отчетность – это далеко не все, что достоверно известно о финансовом положении компании.

Красноречивый пример. У компании «Дикая орхидея» незадолго до начала процедуры банкротства были приемлемые показатели уровня финансового риска, рассчитанные на основе бухгалтерности. Однако исполнительные производства и судебные дела уже свидетельствовали к тому моменту о надвигающихся серьезных проблемах. Так, «первые звоночки» о неблагополучии прозвучали еще в 2010 г., когда в суде с компании пытался взыскать задолженность один из ее поставщиков – ООО «Евромода». УК «Ингосстрах-Инвестиции» примерно тогда же добивалась банкротства «Дикой орхидеи», не погасившей в срок облигации. Были также просрочки по кредитам Сбербанка.

Что прогнозируем?

Главные авторитеты в области рейтингования компаний предписывают брать в качестве события, которое должен прогнозировать финансовый скоринг, банкротство юрлица.



В СПАРКе Индекс финансового риска теперь оценивает компании исходя из широкого набора факторов, а не только на основании финансовой отчетности. ИФР нового образца стал точнее и охватывает большее число компаний

Но что такое банкротство? В России ежемесячно банкротятся 1 тыс. компаний, в Германии – 1,8 тыс., в США – 25 тыс., в Китае – 200 тыс. Значит ли это, что в США финансовые риски самые высокие? Конечно, нет – речь идет просто о разных определениях того, какие именно процедуры считать банкротством и какие конкретно случаи краха бизнеса в него включать. В США банкротство – это мероприятие доступное, в том числе и для малого бизнеса.

В России же бизнес почти не пользуется банкротством из-за высокой стоимости процедуры. Чтобы пройти процедуру банкротства, нужно нанять конкурсного управляющего и платить ему в течение нескольких месяцев довольно значительный гонорар. Так как шансы кредиторов реально вернуть деньги обычно стремятся к нулю, смысла нести эти затраты просто нет. В этой ситуации банкротство остается уделом избранных.

Например, по прикидкам, в Москве разорились в 2015 г. порядка 1 тыс. ресторанов и кафе, однако случай классического банкротства среди этих компаний удалось найти только один.

В результате неудачный бизнес в России сегодня легче продать или бросить, чем обанкротить.

Покупают же компании-банкроты часто для того, чтобы превратить в «прачечную», поэтому спрос на юрлица с историей есть. По оценкам, примерно от 100–150 тыс. попавших в тяжелую финансовую ситуацию компаний в России «банкротятся» именно таким простым и дешевым способом.

Еще чаще компании просто бросают. В итоге ежегодно 500-600 тыс. юридических лиц в России ликвидируются налоговиками как недействующие.



Вывод таков: с точки зрения бизнес-рисков при расчете Индекса финансового риска следует прогнозировать не классическое банкротство, а любой факт прекращения компанией реальной деятельности из-за финансовых проблем.



С точки зрения бизнес-рисков при расчете ИФР следует прогнозировать не классическое банкротство, а любой факт прекращения компанией реальной деятельности из-за финансовых проблем

***Немного статистики.** Налоговые органы активизировали работу по ликвидации недействующих компаний в 2016 г., исключив из ЕГРЮЛ рекордные 634,5 тыс. юрлиц – это в 3,7 раза больше, чем в 2015 г. В 2017 г. темпы расчистки госреестра снизились лишь немного. Недействующим, по закону, считается юрлицо, которое в течение 12 месяцев не представляло отчетность и не осуществляло банковские операции. Это могут быть как «однодневки», так и просто неудавшиеся бизнесы, прекратившие деятельность. Все чаще сейчас ликвидируются также компании, в отношении которых в реестре появляется запись о недостоверности сведений (например, адреса).*

Как считаем?

Не вся доступная информация одинакова, не всем данным можно доверять, когда оцениваешь финансовое «здоровье» компании. Какие-то сведения слишком разрознены, какие-то – случайны, какие-то – просто ненадежны...

Все последние годы мы экспериментировали с разными показателями, чтобы понять, какие из них имеют наибольшую предсказательную силу.

Например, в Европе и США для этих целей принято брать в расчет региональный фактор. В условиях же России, учитывая огромный перекоп в сторону Москвы, этот фактор незначим.

Отраслевой фактор у нас тоже работает не очень. Прежде всего, не всегда точно можно сказать, чем же на самом деле занимается та или иная фирма. Из 30 тыс. компаний, находящихся сейчас на разных стадиях конкурсного производства, 20% приходится на строительство, 18% – на оптовую торговлю, 12% – на сферу операций с недвижимым имуществом, 7% – на сельское хозяйство. И вряд ли это повод делать далеко идущие выводы.

С другой стороны, имея уже более чем десятилетний опыт построения скоринговых моделей для российских компаний, мы научились учитывать нашу специфику. Понимаем, что нельзя использовать универсальные модели, а надо меняться вместе с внешним миром, брать в расчет поведенческие факторы (потому что даже в экономике не всегда преобладают рациональные мотивы).

Строя модели, мы стали реально работать с Big Data, то есть судить о сложных процессах не по выборкам, а по всей генеральной совокупности. Благодаря этому при анализе мы учитываем все 11 млн существующих и ликвидированных компаний, все «однодневки» (признанные таковыми судами), всех банкротов. Это сильно снижает вероятность искажений.

СПАРК позволил нам получить для анализа более качественные данные, которые прошли очистку и обработку. В частности, это касается судебной информации.

Мы последние годы постоянно расширяли список используемых источников. Например, договоры об аренде товарных знаков, которые теперь раскрываются через Роспатент, позволяют нам сегодня оценить, сколько приносит франчайзеру использование его бренда.

Проверив десятки факторов, мы смотрели, как они «работают» для разных категорий юридических лиц – мелких, средних, больших.

В результате пришли к выводу, что для расчета обновленного ИФР все российские компании имеет смысл разделить на три сегмента. Первый – компании без отчетности, второй – компании с упрощенной отчетностью, третий – компании с полными формами отчетности. Наконец, есть еще компании с МСФО и с данными о платежной дисциплине.

Новая модель, таким образом, работает индивидуально, оценивая каждую компанию по тем факторам, которые доступны и при этом наиболее значимы именно в этом сегменте. Для этого используется бинарное дерево классификации и регрессии, которое, подобно автомату-сортировщику, относит компанию к той или иной группе: малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес.

В каждой категории используются индивидуальные модели, они могут быть регрессионными или более сложными, в том числе с использованием нечеткой логики и нейронных сетей.

Во всех категориях самый большой вес имеют такие факторы, как суды, торги (№ 223-ФЗ и № 44-ФЗ), исполнительные производства.

Как показал наш анализ, именно это наиболее «говорящие» факторы с точки зрения предсказания финансовых проблем в бизнесе.

Например, о таких проблемах хорошо сигнализирует увеличившееся количество судебных процессов. Но не любых, а именно по взысканию задолженности.

О том же расскажет выросшее количество исполнительных производств «токсичного» характера (типа невыплаты зарплаты). Зато «нетоксичные» исполнительные производства, например, штрафы ГИБДД, наоборот, хороший фактор. Он показывает, что у компании активно функционирует автотранспорт, который, например, развозит клиентам грузы.

Что касается торгов, то здесь также важны детали. Если, например, компания на протяжении долгого времени выигрывала тендеры у одного заказчика, а потом выигрывать их перестала – это негативный сигнал. Тем более если через месяц появился иск к этой компании от бывшего заказчика...



Новая модель ИФР в СПАРКе работает индивидуально, оценивая каждую компанию по тем факторам, которые доступны и при этом наиболее значимы именно в нужном сегменте



Перечисленные факторы, а также еще ряд косвенных показателей, в частности, весь набор фирмографических показателей, работают при расчете ИФР для всех компаний.

Для крупного бизнеса, который сдает финансовую отчетность, анализируется и она. У фирм же с упрощенной отчетностью используются только отдельные коэффициенты.

Переход к новой модели ИФР, которая «работает» и для компаний без отчетности, позволил радикально увеличить число компаний, имеющих Индекс финансового риска. В 2012 г., когда ИФР появился в СПАРКе и учитывал только такие факторы, как коэффициент ликвидности, достаточности оборотных средств и т.д., он охватывал 400 тыс. юрлиц, сейчас – 3 млн.

Как проверяем точность?

Ежедневно с компаниями происходят плохие и хорошие события. Кто-то выходит на IPO и проходит международный аудит, кто-то оказывается в дефолте по облигациям или резко снижает выручку...

Обновленный Индекс финансового риска использует каждый из таких сигналов для проверки и «обучения» модели, она будет постоянно обновляться с учетом новых факторов.

Перед запуском мы проверили ИФР по выборке из компаний, с которыми в дальнейшем произошли те или иные события, важные для оценки кредитного риска. ИФР, рассчитанный на дату в прошлом, когда еще не произошли эти события, в 90% случаев правильно предсказал изменения в жизни бизнесов.

ИФР прошел проверку также на обезличенных данных по кредитным дефолтам, на публично известных историях банкротств («Кира Пластинина», «Япошка – менеджмент», «СУ-155», «Мостовик», «Мосмарт»), на фирмах, которые попали в различные рейтинги и антирейтинги, стали объектом журналистских расследований и т.д. И здесь он показал хорошую предсказательную силу.

Мы удовлетворены достигнутым результатом и считаем, что сделали важный шаг вперед с точки зрения качества распознавания финансовых рисков.

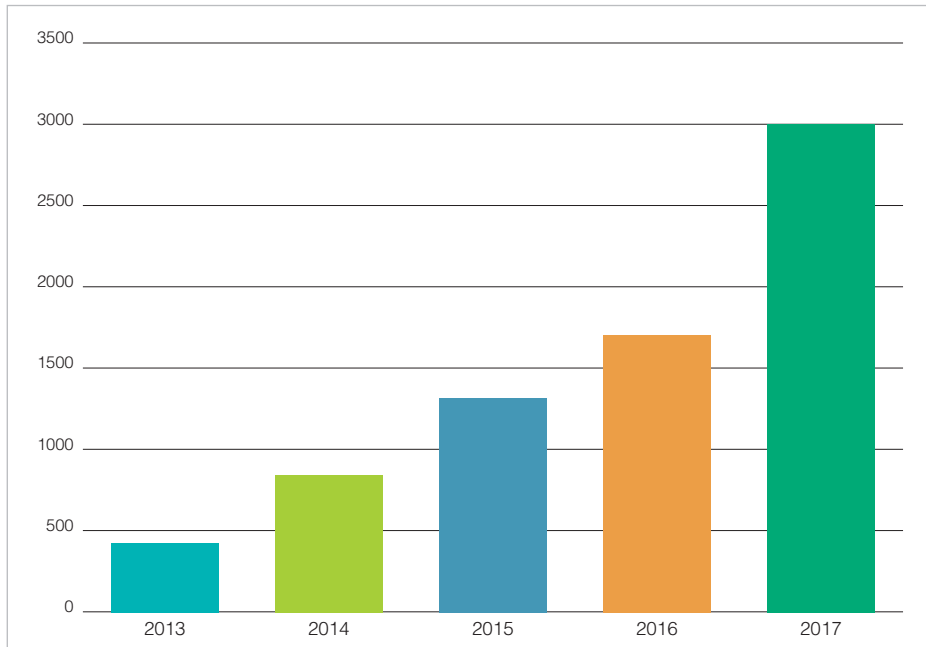


ИФР прошел проверку на обезличенных данных по кредитным дефолтам, на публично известных историях банкротств, на фирмах, которые попали в различные рейтинги и антирейтинги, стали объектом журналистских расследований и т.д. И здесь он показал хорошую предсказательную силу



Согласно недавнему опросу PwC, подавляющее большинство – 92% – компаний, которые проверяют контрагентов, делают это в первую очередь для «минимизации финансовых рисков». Так что мы уверены, что обновленный ИФР будет реально востребован, поможет клиентам СПАРКа не потерять деньги.

Отличия новой модели ИФР от предыдущей видны на примере недавно прекратившей деятельность авиакомпании «ВИМ-Авиа». У компании были вполне приемлемые результаты хозяйственной деятельности, отраженные в финансовой отчетности. Соответственно, предыдущий индекс у компании был в желтой зоне. Новый же ИФР с учетом всех нефинансовых данных еще задолго до краха показывал, что у авиаперевозчика высокие финансовые риски, и был в красной зоне. ■

Число компаний, для которых рассчитывается Индекс финансового риска (тыс.)

Мы уверены, что обновленный ИФР будет реально востребован, поможет клиентам СПАРКа не потерять деньги

Должная осмотрительность 2.0

Актуальное руководство по проверке контрагента



АНДРЕЙ ЗАХАРОВ,
директор по развитию проекта СПАРК

Призыв «Знай своего контрагента» звучал когда-то как ни к чему не обязывающая рекомендация. Потом лет 10 назад превратился в обязательную процедуру, без которой бизнесу невозможно доказать правильность исчисления налогов. Последнее изменение: «знай» теперь означает не «познакомься», а – «досконально проверь»



Российский бизнес более 10 лет живет в условиях, когда за налоговую недоимку у поставщика к ответственности могут привлечь покупателя. Обосновывается это тем, что при выборе контрагента покупатель не проявил должную осмотрительность

Разница между «знай» и «досконально проверь» примерно такая же, как между просмотром паспорта человека и интервью перед приемом на работу. Иными словами, недостаточно проверить регистрационные данные компании. Надо понять, может ли она выполнить нужную вам работу, имеет ли для этого все необходимые ресурсы, опыт и желание.

Если проверка была проведена качественно, у налогоплательщика, как показывает анализ арбитражных дел, есть хороший шанс доказать в суде реальность своих сделок и неправомочность претензий налоговиков относительно фиктивности операций.

Суды все меньше смотрят на формальную сторону дела (типа наличия выписки из ЕГРЮЛ) и все больше изучают все обстоятельства сделок, их логику.

Портрет в производственном интерьере

Сейчас достаточно полное представление о партнере возможно получить дистанционно.

Как это получается на практике, можно посмотреть на примере новой версии отчета «СПАРК-Риски».

В нем – с учетом новой практики судов – сделан акцент на факторы, подтверждающие реальное существование бизнеса. Теперь отчет содержит не только привычную информацию о рисках, индексах и проблемах компаний. В нем есть большое количество агрегатов и признаков, по которым можно оценить, похожа

ли анализируемая компания на действующую, получится ли в случае претензий доказать в суде, что она ведет полноценную финансово-хозяйственную деятельность.

К счастью, сегодня почти любая деятельность оставляет следы: для ведения бизнеса компания регистрирует сайты, судится с должниками, получает лицензии и проходит проверки...

Например, на основе данных о выписанных компании штрафах ГИБДД можно сделать вывод о наличии у нее транспорта (причем активно эксплуатируемого).

Важный фактор, позволяющий судить о том, может компания вести деятельность или нет, – наличие персонала. Косвенными признаками, на которых основываются выводы о числе сотрудников, являются штатная численность, указанная в статистической отчетности, а также наличие вакансий.

Заключение компанией государственных контрактов при одновременном отсутствии ее в Реестре недобросовестных поставщиков является прямым подтверждением реальности хозяйственной деятельности. Это означает, что контракт не только был заключен, но и выполняется.

Второй источник государственных денег в экономике – субсидии из федерального бюджета. Они предоставляются юридическим лицам, которые занимаются общественно значимой деятельностью.

СПАРК собирает информацию о платежах от крупных поставщиков энергии, коммунальных, телекоммуникационных и транспортных компаний. Если в отношении исследуемого юридического лица есть сведения, что оно платит по счетам другим юридическим лицам, то можно сделать вывод о реальном осуществлении деятельности.

Фактическое ведение бизнеса проверяется при выдаче разрешительной документации государственными органами или специально аккредитованными организациями. Если компания подтвердила соответствие своей продукции техническим регламентам ЕАЭС, значит, она выпускает, экспортирует или продает продукцию, подлежащую сертификации или обязательному декларированию.

Наличие лицензии позволяет сделать вывод, что компания удовлетворяет лицензионным требованиям: к имуществу, персоналу, опыту работы.

Отдельные виды деятельности (например, строительство) регулируются не через лицензирование, а с помощью саморегулируемых организаций (СРО). Членство в такой организации означает, что компания прошла процедуры проверки и удовлетворяет требованиям, установленным этой СРО к своим участникам.

Наличие сайта – не только признак маркетинговой деятельности, но и объяснение, как именно вы нашли контрагента.

Если компания использует товарные знаки других юрлиц, то такие отношения регистрируются в Роспатенте. Как правило, подобные лицензионные договоры и соглашения подразумевают определенную степень контроля со стороны владельца товарного знака и как минимум первоначальную проверку – чтобы исключить дискредитацию бренда.

Если компания получила банковские гарантии, то можно с большой долей вероятности утверждать, что выдавшие их банки оценили риски и проверили реальность деятельности.

Наличие имущественных активов у компании, как правило, является коммерческой тайной. Однако есть косвенные признаки, по которым можно выявить их наличие. Так, если компания является залогодателем, то почти наверняка располагает этим имуществом для выполнения хозяйственных операций (тем более что продать его без ведома залогодержателя нельзя).



К счастью, сегодня почти любая деятельность оставляет следы: для ведения бизнеса компания регистрирует сайты, судится с должниками, получает лицензии и проходит проверки... Например, на основе данных о выписанных компании штрафах ГИБДД можно сделать вывод о наличии у нее транспорта

Если компания не банкрот и участвует в текущих арбитражных делах, то можно сделать вывод, что она по крайней мере участвовала в хозяйственной деятельности. Он будет еще более обоснованным, если ваш контрагент недавно выигрывал процессы в роли ответчика по выполнению договорных обязательств. В этом случае суд, получая, подтвердил реальность выполнения обязательств перед третьими лицами.

Всю эту информацию и анализирует СПАРК, чтобы подготовить отчет «СПАРК-Риски».

Эволюция должной осмотрительности

Мы уже более 10 лет живем в условиях, когда за налоговую недоимку у поставщика к ответственности могут привлечь покупателя. Обосновывается это тем, что при выборе контрагента покупатель не проявил должную осмотрительность.

Первым документом, в котором упоминалось это понятие, было постановление пленума Высшего арбитражного суда № 53 от 12 октября 2006 г. «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды».

Изначально в спорах по «должной осмотрительности» налоговые органы применяли три базовых подхода. Во-первых, выявляли аффилированность сторон сомнительной сделки. Во-вторых, указывали на явные признаки «однодневности» у контрагента. Ими были «прописка» компании по адресу массовой регистрации, директора и совладельцы, выступающие в этом качестве в целом ряде других структур, невозможность найти по адресу регистрации и т.п.

Довольно часто применялись и формальные критерии, например, подписание документа неустановленным лицом. Но развитие судебной практики фактически уничтожило такой подход. Постепенно суды стали требовать от налоговых органов более обоснованно доказывать мотивы сторон и направленность сделки исключительно на налоговую оптимизацию.

На новый уровень регулирования вывел федеральный закон от 18.07.2017 № 163-ФЗ. Он ввел в Налоговый кодекс (НК) РФ новую статью – 54.1, которая закрепила границы ответственности налогоплательщика. Затем их детализировала налоговая служба.

Теперь формальный подход применять нельзя, налоговики могут отказать в учете затрат и признании «входящего» НДС только в том случае, если доказано, что сделка имела одну цель – создать искусственный документооборот и сократить налоги. Важную роль при этом играет необходимость доказать умысел налогоплательщика, его стремление провести незаконную налоговую оптимизацию.

Следовательно, свести к минимуму налоговые риски, связанные с применением принципа должной осмотрительности, можно, делая акцент на реальность сделок и доказательства того, что контрагент ведет финансово-хозяйственную деятельность.

Какие документы работают в судах

Судебная практика по применению статьи 54.1 НК РФ только начинает формироваться, ведь новая норма вступила в силу лишь в августе 2017 г. Однако в обзорах уже появились «новые» дела, где суды рассуждают о должной осмотрительности налогоплательщиков при выборе контрагента. В двух из них суды сослались на проверку данных через систему СПАРК.



Сейчас достаточно полное представление о партнере возможно получить дистанционно. Как это получается на практике, можно посмотреть на примере новой версии отчета «СПАРК-Риски». В нем – с учетом новой практики судов – сделан акцент на факторы, подтверждающие реальное существование бизнеса

В первом деле спор возник из-за того, что налоговые органы доначислили ООО «Консалтинговые услуги» 97,4 млн рублей налога на прибыль и 87,6 млн рублей НДС из-за якобы фиктивных контрактов с ООО «Контакт» и ЗАО «Лекс». Инспекторы заподозрили, что компания выполнила все консалтинговые работы собственными силами и с помощью подконтрольных подрядчиков, а этих двух контрагентов привлекала для создания фиктивного документооборота, чтобы получить налоговые вычеты.

Обоснование заключалось в том, что гендиректоры «Контакта» и «Лекса» работали по совместительству, у них не было профобразования в области бухгалтерского и налогового учета и юриспруденции. Это, по мнению налоговиков, доказывает формальное руководство и, как следствие, фиктивность договорных отношений, которые были установлены ради налоговой оптимизации.

Однако суд не принял эти аргументы, указав, что они однозначно не свидетельствуют о недобросовестности контрагентов общества: компании были зарегистрированы в установленном порядке, вели реальную деятельность, обладали достаточными ресурсами для выполнения работ – у них было 4-5 сотрудников.

В качестве одного из аргументов суд сослался на проверку сведений о компаниях в системе СПАРК. Она показала отсутствие информации, прямо или косвенно свидетельствующей о недобросовестности контрагентов, сказано в решении. В итоге налоговикам не удалось доказать умысел налогоплательщика.

«Налоговый орган привел только доказательства движения денежных средств по счетам компаний и ее контрагентов последующих звеньев, не установив признаки сопричастности заявителя к получению необоснованной налоговой выгоды», – заключил суд, вынося решение в пользу компании «Консалтинговые услуги».

Во втором случае Арбитражный суд Москвы разбирал спор АО «НТЦ Энергия» с налоговым органом из-за доначисления 21,2 млн рублей налога на прибыль, 19 млн рублей НДС и 15,3 млн рублей пеней. Эти претензии возникли из-за подозрения, что компания получила необоснованную налоговую выгоду при покупке оборудования у ЗАО «Эверест-ком». У контрагента не было необходимых производственных мощностей, технических средств и квалифицированных специалистов для поставки программно-технических комплексов, настаивали налоговики.

Однако суд учел, что «НТЦ Энергия» ежеквартально проверяла актуальную информацию о контрагенте через систему СПАРК и другие базы, получала актуальные выписки из ЕГРЮЛ, знала, что контрагент не фигурирует в списках «проблемных», не сдавал нулевую отчетность, а директор не находится в списках дисквалифицированных.

Значит, «НТЦ Энергия» проявила должную осмотрительность. Сам же договор поставки был исполнен, налогоплательщик подтвердил факт получения товаров и их последующую продажу.

Да, банковские выписки по расчетным счетам контрагентов-поставщиков второго-третьего звеньев выглядели сомнительно. Они давали возможность подозревать, что более 90% средств, перечисленных «НТЦ Энергией» в адрес ЗАО «Эверест-ком», были фактически обналичены.

Однако суд, вынося решение, констатировал, что контрагенты третьего звена являются самостоятельными юридическими лицами, деятельность которых неподконтрольна налогоплательщику, договорных отношений с этими организациями у него нет, согласованность действий не доказана. А налогоплательщик, проявив меры должной осмотрительности, удостоверился в добросовестности своего контрагента, и этого достаточно. ■



Судебная практика по применению статьи 54.1 НК РФ только начинает формироваться. Однако в обзорах уже появились «новые» дела, где суды рассуждают о должной осмотрительности налогоплательщиков при выборе контрагента. В двух из них суды сослались на проверку данных через систему СПАРК

Медлить нельзя ускорить

Интеллектуальные решения для КУС на базе платформы «Интерфакс-СКАУТ»



ВИТАЛИЙ КУЗЬМИН,
руководитель проекта СКАУТ

Корпорация «ОМК», мировой лидер по производству труб большого диаметра, до недавнего времени проводила проверку бизнес-партнеров в ручном режиме с помощью разнообразных информационных систем – внутренних и внешних. Каждое подразделение детально анализировало риски – но не в комплексе, а по отдельности и под своим углом зрения. Информация о контрагентах тщательно собиралась – но единого инструмента по работе с ней не было... Все изменилось благодаря внедрению новой платформы «Интерфакс-СКАУТ»



Платформа СКАУТ собирает и систематизирует данные из различных источников и предоставляет их в одном интерфейсе. Это единое рабочее пространство для всех специалистов. Система дает возможность настроить весь внутренний процесс проверки в соответствии с регламентами и лучшей практикой

Более 97% крупных и средних компаний в России проводят проверку благонадежности и аффилированности контрагентов. Однако лишь 51% респондентов считают, что эта процедура в ее нынешнем виде соответствует потребностям их компании, свидетельствует недавний опрос PwC. Количество проверок на одного сотрудника растет. Спектр задач постоянно расширяется. Время проверки становится все более важным конкурентным фактором...

Автоматизацию процессов управления рисками, показал опрос PwC, пока используют только 8% опрошенных. При этом компании готовы и хотят использовать специализированное ПО для сбора и анализа информации о деловых партнерах, для хранения данных и координации усилий разных подразделений.

Как должна работать такая платформа, мы спрашивали у своих клиентов. И – разработали на основании этих пожеланий решение, которое получило название «СКАУТ».

«Одно окно» для информации

СКАУТ устанавливается на стороне заказчика и работает как с внешними информационными потоками, так и с внутренней информацией.

Так, глубокую проверку компаний обеспечивает интеграция со шлюзом системы СПАРК. Соблюдение требований в области ПОД/ФТ – информация из X-Compliance. Контроль в системе госзакупок – данные из «СПАРК-Маркетинга». Если надо отчитаться перед налоговыми органами по внутригрупповым сделкам, используется сервис АСТРА

по обоснованию трансфертных цен. Медиасреду и репутационные риски помогает анализировать СКАН. Интеграция ПО с социальными сетями даст возможность проверять косвенную аффилированность сотрудников или бизнес-партнеров.

Как только в компании произошли какие-то изменения, например, сменился гендиректор, начат процесс ликвидации или подан иск в суд, информация об этом также поступает в единую систему. Данные мониторинга повлияют на внутренний рейтинг компании и на изменение правил работы с ней. Платформа собирает и систематизирует данные из различных источников и предоставляет их в одном интерфейсе.

Таким образом, в одной системе можно проверять все виды рисков: налоговые, репутационные, кредитные, риски мошенничества, а также получать комплексную аналитику.

Единый бизнес-процесс

СКАУТ – это единое рабочее пространство для всех специалистов. Можно распределять между ними задачи, проверять соблюдение установленных сроков.

Система дает возможность настроить весь внутренний процесс проверки в соответствии с регламентами и лучшей практикой.

В систему «зашиваются» правила работы всех подразделений, отвечающих за управление рисками в компании. При необходимости правила перенастраиваются с учетом изменений в законодательстве и бизнес-процессах. Благодаря объединению в одной системе всей информации – и внутренней, и внешней, а также автоматизации бизнес-процессов проверки ведутся качественнее и быстрее. Можно, в частности, более глубоко анализировать все взаимосвязи юридических и физических лиц.

Создается единое хранилище данных и единое рабочее пространство.

Благодаря системе СКАУТ «ОМК» рассчитывает сократить срок проверки новых контрагентов, которая, включая выезды для осмотра производственных помещений и бесед с руководством, сейчас может занимать до 10 дней.

Как показывает опыт, единая платформа оптимизирует нагрузку сотрудников служб безопасности: поскольку информационная среда общая, задачи можно передавать в любую точку. Результаты проверок – тоже общее достояние. Становится невозможной ситуация, когда одна и та же компания не смогла пройти проверку в службе безопасности одного предприятия холдинга, но как-то сумела стать поставщиком у другого завода...

В последние годы мы были свидетелями того, как требования к проверкам поставщиков и контрагентов постоянно возрастали. Как следствие, увеличивалось среднее время проверок. Автоматизация наконец-то дает возможность переломить эту тенденцию.



Процесс проверки в системе СКАУТ:

- Создается заявка на проверку контрагента. В заявке указывается цель проверки. Например, контрагента нужно проверить на «однодневность»
- Руководитель назначает ответственного за проверку, после чего запускается сам процесс, и система автоматически принимает предварительное решение о (не)допуске контрагента
- Ответственный или соглашается с предварительным решением по контрагенту, или дает указание провести дополнительную проверку
- Результаты проверки согласовываются с руководителем, формируется итоговый отчет, который становится доступным инициатору заявки
- В течение действия договора с контрагентом ведется мониторинг всех связанных с ним событий ■



ПАВЕЛ БРЯНЦЕВ,
начальник управления
по интеллектуальным системам
защиты «ОМК»

ПРЯМАЯ РЕЧЬ:

«С помощью системы СКАУТ мы будем проверять всех контрагентов, которые собираются с нами работать. Проверка будет включать в себя определение благонадежности контрагента, его финансового состояния, анализ платежной дисциплины, судебных производств и прочее. При необходимости будем проводить расследования, которые будут касаться наших сотрудников, на предмет, например, их аффилированности с потенциальными партнерами.»

У нас много заводов, все проверяют контрагентов, и бывают случаи, когда разные заводы проверяют одну и ту же компанию, получают различные результаты проверок, но никто, кроме них, об этом не знает. Мы решили, что все это нужно проверять в одной системе и там же хранить историю проверок»

Цифровизация глобализации

Новый для России сервис от D&B ограничивает риски и открывает возможности



СЕРГЕЙ ЯКОВЛЕВ,
заместитель генерального директора «Интерфакса»

Бизнес – это риск, бизнес с зарубежным партнером – риск вдвойне. Во-первых, всегда возникают вызовы, связанные с работой в чужой стране и незнакомой бизнес-среде. Во-вторых, приходится постоянно оглядываться на требования валютного регулирования и антиотмывочного законодательства. Нужно быть готовым обосновать банку легальность сделок, предоставить полную информацию о зарубежном партнере...



Dun & Bradstreet запускает в России новый продукт – D&B Credit. Платформа позволяет получать отчеты по компаниям из 110 стран в режиме онлайн, вести клиентский портфель, мониторить события партнеров, а также заказывать расширенные справки по бизнесам

Получившие в последнее время широкое распространение open accounts, то есть работа без предоплаты, развитие электронной коммерции лишь усиливают эти риски. Цифровая эпоха требует, чтобы проверка контрагента (Know Your Customer, KYC) шла буквально в режиме реального времени.

Если говорить об информации, то одна из сложностей в работе на зарубежных рынках связана с тем, что в мире по-прежнему нет единых стандартов в отношении доступности базовых сведений о юридических лицах.

В США, например, нет единого реестра компаний – в каждом штате свой. Не раскрывается финансовая отчетность (если только это не публичная компания). В некоторых штатах, таких как Делавэр, компании регистрируются на юридические фирмы и собственники сохраняют анонимность. На Аляске не фиксируется прекращение деятельности юридического лица.

В Малайзии законодательство требует в обязательном порядке согласовывать содержание справки о компании с самой компанией.

В Китае с 2014 г. предоставление бухгалтерских балансов государственным органам стало необязательным.

На Кипре в некоторых случаях регистрационные номера от прекративших деятельность компаний могут передаваться вновь образованным.

На Ближнем Востоке филиал офшорной компании, допустим, с Британских Виргинских островов, может получить лицензию на определенный вид деятельности. У такого филиала могут быть все признаки полноценной кредитоспособной компании, свой баланс.

Бизнес-культура в разных странах также неодинакова. Самый наглядный индикатор этих отличий – срок оплаты счетов. По данным Dun & Bradstreet, которая аккумулирует данные о платежной дисциплине в десятках стран, в 2017 г. доля оплат, просроченных более чем на 90 дней, составляла в США около 3%, в Китае – 7%, в России – 5%. Есть и критические зоны: для Филиппин, например, этот показатель составил 46%.

В этой ситуации от международных поставщиков информации о компаниях, с одной стороны, требуется максимальная стандартизация сведений о юридических лицах, чтобы у клиентов была возможность делать однозначные выводы, с другой – учет местной специфики, чтобы не терялись важные для адекватной оценки ситуации детали. Самое главное – чтобы в результате у потребителя информации сложилось четкое понимание рисков.

От рисков – к возможностям

В России спрос на сведения об иностранных партнерах подогревается постоянным ужесточением банковского контроля за операциями с зарубежными фирмами. Если за сделку с неблагонадежной отечественной фирмой компании грозят штрафы и доначисления от налоговой, то сомнительный зарубежный контрагент «приведет» к бизнесмену целую компанию разнообразных проверяющих. И от каждого из них последуют санкции – от задержки груза на таможне до отказа в вычете НДС.

Однако это не значит, что, изучая зарубежных контрагентов, мы должны действовать только по негативному сценарию и думать только о рисках. Это должен быть еще и анализ открывающихся возможностей.

Проведенный в 2017 г. Dun & Bradstreet опрос среди представителей 200 финансовых департаментов британских компаний показал, что, помимо управления денежными средствами и контроля за рисками, они все больше видят свою задачу в поиске «точек роста». В частности, это означает повышенное внимание к выявлению перспективных клиентов.

Опросы показывают, что в России проверка контрагентов все больше становится частью бизнес-культуры, а не просто выполнением регулятивных требований. Это значит, что партнер оценивается и с точки зрения рисков, и с точки зрения возможностей расширения бизнеса.

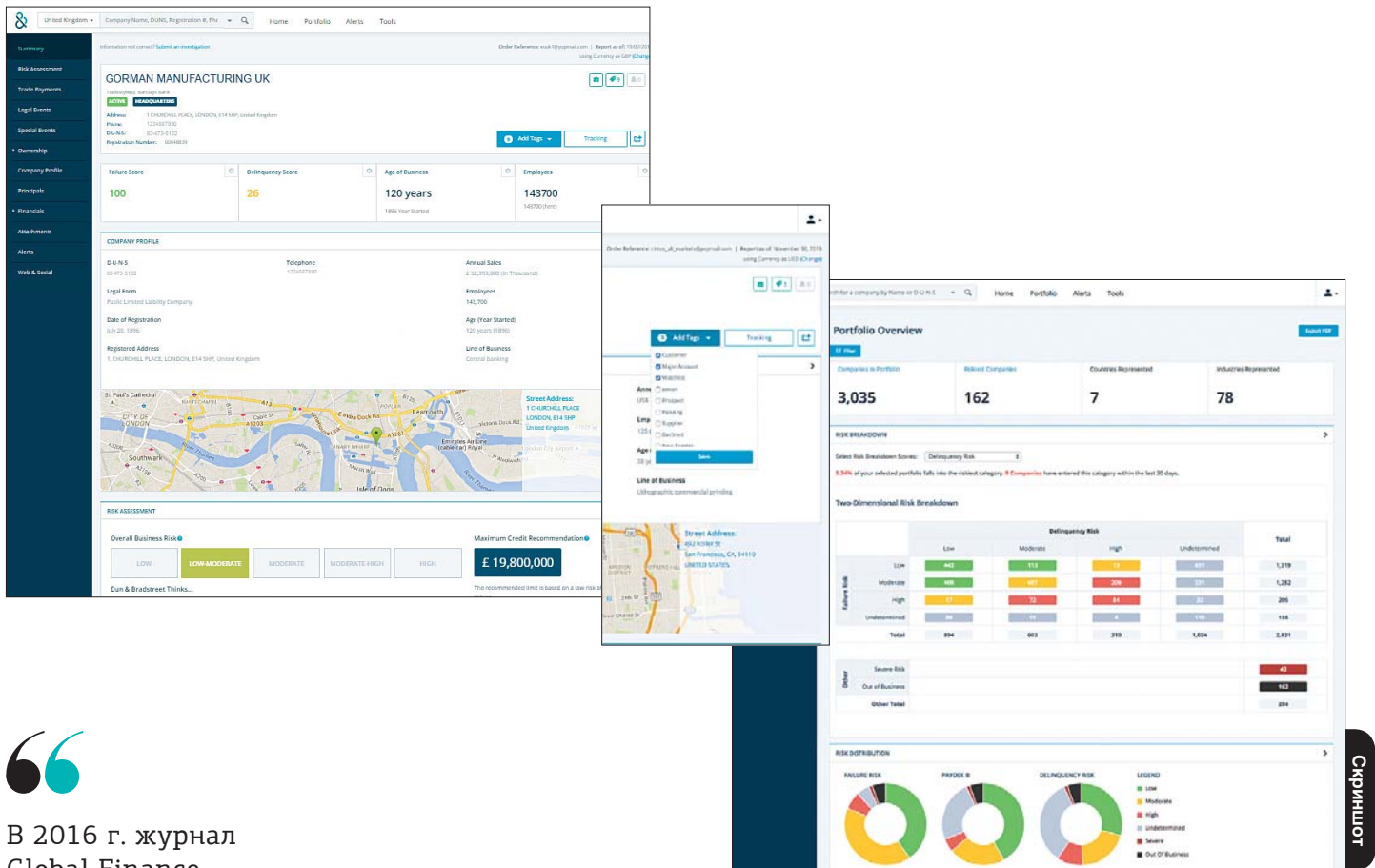
Для получения полной информации о зарубежных контрагентах российские компании обращаются к глобальным системам. Dun & Bradstreet, самая популярная из них, дает отчеты по компаниям в едином стандарте, снабжает их рейтингами и оценкой кредитного лимита. В 2016 г. журнал Global Finance признал Dun & Bradstreet победителем в номинации «Лучшая аналитика для кредитной оценки дебиторов и поставщиков» («Best Analytics for Credit Scoring and Supplier Risk Assessment»).

Dun & Bradstreet, учитывая меняющиеся потребности рынка, запускает в России новый продукт – D&B Credit. Платформа позволяет получать отчеты по компаниям из 110 стран в режиме онлайн, вести клиентский портфель, мониторить события партнеров, а также заказывать расширенные справки по бизнесам.

Новая система в большинстве случаев позволяет с одного взгляда оценить риск работы с компанией и принять решение. Это возможно за счет скорингов,



В России проверка контрагентов все больше становится частью бизнес-культуры, а не просто выполнением регулятивных требований. Это значит, что партнер оценивается и с точки зрения рисков, и с точки зрения возможностей расширения бизнеса



В 2016 г. журнал Global Finance признал Dun & Bradstreet победителем в номинации «Лучшая аналитика для кредитной оценки дебиторов и поставщиков» («Best Analytics for Credit Scoring and Supplier Risk Assessment»)

оценивающих уровень платежной дисциплины контрагента (Paydex) и риск просрочки (Delinquency Score).

На основе своих аналитических оценок Dun & Bradstreet смогла, например, предсказать вероятность банкротства крупнейшей в США сети магазинов игрушек. Это банкротство стало в конце сентября 2017 г. неожиданностью для многих, ведь финансовая отчетность ритейлера, который работал на рынке с 1948 г., совсем не говорила о близости краха. Показатель уровня финансового риска для Toys «R» Us еще за несколько месяцев до подачи иска о банкротстве указывал на высокие риски, индекс платежной дисциплины сигнализировал, что магазин платил своим поставщикам с задержками.

Все чаще поставщики информации о компаниях используют для оценки рисков новые источники сведений и сигналы, которые они извлекают из больших данных.

Мир переполнен новыми типами данных, которые могут помочь в принятии бизнес-решений, двигать инновации и создавать новые возможности, говорил на Евразийском экономическом форуме в Вероне в конце 2017 г. финансовый директор Dun & Bradstreet Рич Вэлдрен. ■

Начиная работать с зарубежным партнером, компании обычно запрашивают о нем информацию. Анализируя, компаниями из каких стран интересуются в России, можно, таким образом, сделать вывод о географии и перспективах развития зарубежных связей бизнеса.

Как показывает статистика «Интерфакс – Дан энд Брэдстрит», который является в России самым известным источником информации о международном бизнесе, в 2017 г. заметно выросла популярность таких государств, как Иран, Объединенные Арабские Эмираты, Египет, Саудовская Аравия, Катар, Иордания, Кувейт.

После годичного отсутствия вернулась в десятку стран, вызывающих наибольший интерес у российских экспортеров и импортеров, Турция.

Четверка стран-лидеров по числу запросов осталась прежняя – Кипр, Великобритания, Германия и США. Далее следуют

тоже привычные Нидерланды, Италия, Швейцария.

Китай чуть уступил позиции; стало меньше запросов в отношении компаний Южной Кореи, Индии, Сингапура.

В то же время, проверяя бенефициаров своих партнеров, в России чаще стали запрашивать информацию из стран, которые расширительно принято называть «офшорами»: Британские Виргинские острова, Каймановы острова, Белиз, Панама, Сейшель, Гибралтар.

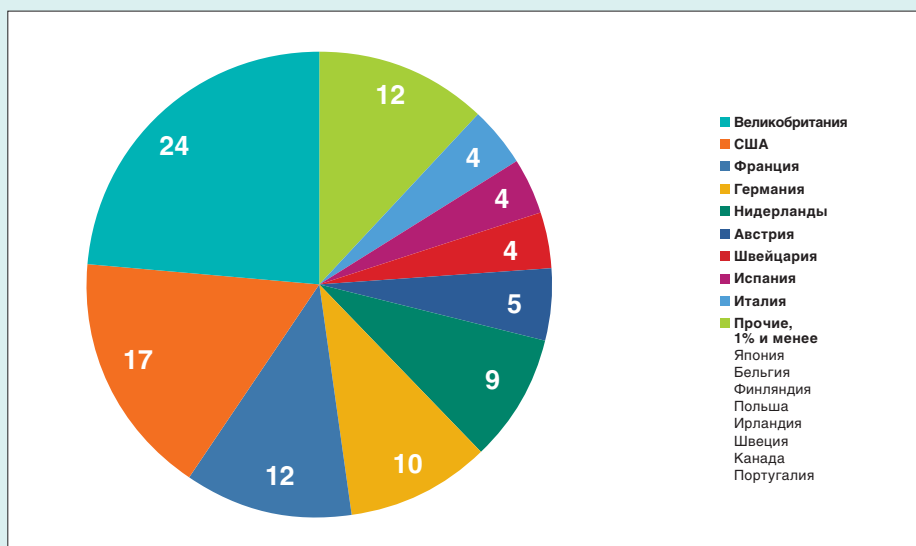
Статистика «Интерфакс – Дан энд Брэдстрит» показывает также и то, кто в мире интересуется бизнес-партнерами в России.

Чаще всего с запросами обращаются американские, британские и европейские структуры, но их интерес стабилен или даже снижается. Зато, если сравнивать с предыдущим годом, выросло число запросов со стороны французских, японских и канадских партнеров.

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС СТАЛ ЧАЩЕ ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ ПАРТНЕРАМИ С БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

В 2017 г. отечественный бизнес интересовался контрагентами из 105 стран, свидетельствует статистика «Интерфакс – Дан энд Брэдстрит». Европейские компании доминируют и в качестве торговых партнеров России, и по числу запросов на информацию, однако на радаре бизнеса все чаще появлялись экспортеры и импортеры из стран Африки и Азии

Проверки российских компаний зарубежными контрагентами в I полугодии 2017 г., %



Диаграмма

Dun & Bradstreet – главный в мире источник информации о бизнесах, в ее базе данных собраны более 275 млн записей о компаниях из более чем 220 стран мира

Эффективная прозрачность

Заставляем данные о торгах работать на результат



ГАЛИНА ДЖАНБАЕВА,
руководитель проекта «СПАРК-Маркетинг»

Российская система регулируемых закупок сочетает несочетаемое. С одной стороны, судя по глобальному рейтингу Doing Business, она одна из самых прозрачных и доступных в мире. С другой, согласно не менее авторитетному рейтингу конкурентоспособности, по эффективности товарного рынка (то есть тех же закупок!) наша страна занимает только 80-е место. Получается, информация у нас хотя и доступна, но не работает на нужный результат?



«СПАРК-Маркетинг», используя публично доступные данные, позволяет отобрать все компании, занимающиеся производством определенного вида продукции, произвести поиск по продукции с учетом нескольких фильтров и получить контактные данные потенциальных поставщиков

Даешь конкуренцию!

Чтобы повысить эффективность, нужна конкуренция – то есть, для начала, больше участников торгов. Сейчас в среднем в одних проводимых государством торгах подается около 2,7 заявки, у госкорпораций – 1,7 заявки. В торгах, где есть преимущества для компаний малого бизнеса и социально ориентированных некоммерческих организаций, конкуренция выше: 3,1 заявки в среднем подается на торги, проводимые государственными и муниципальными заказчиками (№ 44-ФЗ), 2,13 заявки участвуют в тендерах для госкомпаний (№ 223-ФЗ).

Многое здесь зависит и от заказчиков. Как показывает практика, закупщики, используя различные информационные инструменты, вполне могут привлечь на торги дополнительных участников. Вот несколько таких кейсов.

Функционал системы «СПАРК-Маркетинг», используя публично доступные данные, позволяет отобрать все компании, занимающиеся, например, производством колбасы в Новосибирске, произвести поиск по продукции с учетом нескольких фильтров и получить контактные данные потенциальных поставщиков.

СПАРК
МАРКЕТИНГ

Компании ▾ Торги Цены Сертификаты Лицензии Контроль

Деятельность компании

Товар, услуга, код или описание сферы деятельности компании

Сфера деятельности (14 \ 2)

- ОКП 921300] Изделия колбасные 433
- ТНВЭД 1601000000] Колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови, пищевые ... 395
- ТНВЭД 1602000000] Готовые или консервированные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови пр... 31
- ТНВЭД 0201000000] Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное 9

Роли компаний:

- Поставщик
- Производитель
- Заявитель
- Лицензиат
- действующие лицензии
- Заказчик
- Член СРО
- действующие
- СРО

Входит в реестр МСП

Выручка (11 \ 0)

- 60 млн – 100 млн 6
- 2 млн – 5 млн 5
- 400 млн - 1 млрд 5
- 30 млн – 60 млн 4

Регион регистрации (1 \ 1)

- Новосибирск 47

Скриншот 1



«СПАРК-Маркетинг» создал механизм адресной рассылки оповещений о планируемых/опубликованных процедурах

Получив список фирм, определяем, имеют ли попавшие в список конкретные производители опыт участия в торгах:

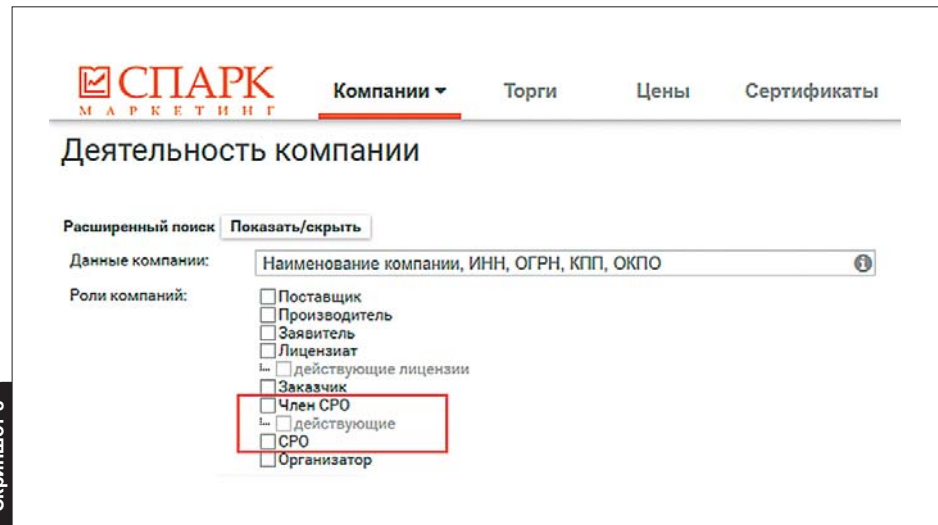
Результатов: 47

Отмечено: 0 Очистить Сортировать Дата последнего действия

	Наименование компании	ИНН	Регион регистрации	Реестр	Роль	Последнее действие	
						Наименование	Дата
<input type="checkbox"/>	ООО "СМП"	5405305000	Новосибирск	Сертификаты	Заявитель (175)	Мясной продукт. Колбасное изделие варёно-копчёное.	23.10.2017
<input type="checkbox"/>	ООО "МЯСНОЙ ДВОР"	5405958665	Новосибирск	Сертификаты	Производитель (115)	Мясной продукт. Колбасное изделие варёно-копчёное.	23.10.2017
<input type="checkbox"/>	ООО "МЯСНОЙ ДВОР"	5405958665	Новосибирск	Сертификаты	Заявитель (5)	Изделия колбасные вареные из мяса птицы в ассортименте: Соусики - С говядиной - МД, Куриные - МД, Молочные - МД, Аппетитные - МД, Пикантные - МД, Чесночные - МД, Сливочные - МД, Упавованы в оболочку полиамидную барьерную.	23.10.2017
<input type="checkbox"/>	ООО "МЯСНОЙ ДВОР"	5405958665	Новосибирск	Сертификаты	Производитель (5)	Изделия колбасные вареные из мяса птицы в ассортименте: Соусики - С говядиной - МД, Куриные - МД, Молочные - МД, Аппетитные - МД, Пикантные - МД, Чесночные - МД, Сливочные - МД, Упавованы в оболочку полиамидную барьерную.	23.10.2017
<input type="checkbox"/>	ООО "АНЖЕРСКИЕ КОЛБАСЫ"	5406585462	Новосибирск	Сертификаты	Заявитель (9)	Колбасы полукопченые. Группа - продукты мясные. Вид-колбасы. Подвид - полукопченые. Категория А: "Говяжья"; категории Б: "Армавирская", "Венгерская", "Говяжья", "Краковская", "Краснодарская", "Одесская", "Охотничьи колбаски", "Полтавская", "Польская", "Русская", "Свиная", "Сервелат Московский", "Столичная", "Таллинская", "Украинская".	16.10.2017
<input type="checkbox"/>	ООО "АНЖЕРСКИЕ КОЛБАСЫ"	5406585462	Новосибирск	Сертификаты	Производитель (9)	Колбасы полукопченые. Группа - продукты мясные. Вид-колбасы. Подвид - полукопченые. Категория А: "Говяжья"; категории Б: "Армавирская", "Венгерская", "Говяжья", "Краковская", "Краснодарская", "Одесская", "Охотничьи колбаски", "Полтавская", "Польская", "Русская", "Свиная", "Сервелат Московский", "Столичная", "Таллинская", "Украинская".	16.10.2017
<input type="checkbox"/>	ООО "МЯСОКОМБИНАТ ОБСКОЙ"	5401145154	Новосибирск	Торги	Поставщик (174)	Колбаса вареная	15.08.2017
<input type="checkbox"/>	ООО "МЯСОКОМБИНАТ ОБСКОЙ"	5401145154	Новосибирск	Сертификаты	Заявитель (53)	ГОТОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ И ПОЛУФАБРИКАТЫ ИЗ МЯСА ПТИЦЫ. Группа - продукты мясные. Готовые изделия :Копчено - вареные, Копчено - запеченные, Варено - копченые, Запеченные, Вареные: гузки цыплят бройлеров, грудка куриная с сыром, Буженина Ароматная, Рулада Классическая, печень куриная, тушка цыплят бройлеров, полутушка цыплят бройлеров, шеи цыплят бройлеров, желудки цыплят бройлеров,	17.10.2017
<input type="checkbox"/>	ООО "МЯСОКОМБИНАТ ОБСКОЙ"	5401145154	Новосибирск	Сертификаты	Производитель (38)	ГОТОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ И ПОЛУФАБРИКАТЫ ИЗ МЯСА ПТИЦЫ. Группа - продукты мясные. Готовые изделия :Копчено - вареные, Копчено - запеченные, Варено - копченые, Запеченные, Вареные: гузки цыплят бройлеров, грудка куриная с сыром, Буженина Ароматная, Рулада Классическая, печень куриная, тушка цыплят бройлеров, полутушка цыплят бройлеров, шеи цыплят бройлеров, желудки цыплят бройлеров,	17.10.2017
<input type="checkbox"/>	ООО "МЯСОКОМБИНАТ ОБСКОЙ"	5401145154	Новосибирск	Сертификаты	Заявитель (42)	Полуфабрикаты мясные, рубленые, формованные, не панированные, фасованные(весовые), замороженные: категории Б: бифштек «Большой»; категории В: мяло-кебаб; полуфабрикаты мясные рубленые, формованные панированные, фасованные (весовые) категории Г: котлета «Нам-ням», Утка/ка: корбки из картона, бумлги и комбинированные материалы, пакеты из полипролена,	26.09.2017

Скриншот 2

Так же просто можно отфильтровать компании по другим признакам. К примеру, отобрать организации, являющиеся членами СРО (фирмам и частным предпринимателям, планирующим выполнять работы в сферах строительства, проектирования и изысканий, надо иметь соответствующий допуск).



Государство усилило борьбу с недобросовестной конкуренцией в госзакупках, однако картельные сговоры в этой сфере не редкость. «СПАРК-Маркетинг» позволяет выявить для дальнейшего анализа признаки потенциального сговора – на основе статистики «пересечения» компаний на торгах

Для повышения эффективности закупок многие заказчики уже используют механизм адресной рассылки оповещений о планируемых/опубликованных процедурах.

Такие приглашения имеют в том числе психологический эффект, разрушая сформировавшийся у многих в отношении рынка госзакупок стереотип, что «чужие здесь не ходят».

Некоторые заказчики разъясняют недопущенным или проигравшим поставщикам причины неудачи, чтобы помочь им лучше ориентироваться в нуждах организации и правильно готовиться к торгам.

Конкурировать – так по-настоящему

Несмотря на то, что государство усилило борьбу с недобросовестной конкуренцией в госзакупках, картельные сговоры в этой сфере не редкость. Участники электронных аукционов могут, сговорившись, синхронно снижать цену, например. Или не снижать ее вовсе.

«СПАРК-Маркетинг» позволяет выявить для дальнейшего анализа признаки потенциального сговора – на основе статистики «пересечения» компаний на торгах и изменения цен.

Например, в торгах, где некие ООО «БСС» и ООО «Инициатива» участвовали вместе (и вдвоем), снижение цены, как правило, не достигало 2% от начальной максимальной цены контракта (НМЦК).

Индикаторы	Спрос	Публикация	Предложение	Дополнительно
	Стоимость (руб.) Заказчик	Сфера деятельности	Стоимость (руб.) Поставщик	
Торги без снижения (0-2%) Контракт меньше цены заявки исполни...	9 249 200,10 ФГБУ ГНЦ ФМБЦ ИМ. А.И. БУРНАЗЯНА ФМБА РОССИИ	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	000 "БСС" еще 1 ...	9 156 708,10 ППГ ТП Контракт Регион поставки: Москва
Торги без снижения (0-2%)	2 620 600,00 СПБ ГБУЗ ГПТД	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	000 "БСС" еще 1 ...	2 594 300,00 1. 9 156 708,10 2. 9 202 954,10 000 "БСС" 000 "ИНИЦИАТИВА"
Торги без снижения (0-2%) Контракт меньше цены заявки исполни...	1 350 088,50 ГБУЗ ЛООД	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	000 "БСС" еще 1 ...	1 336 587,62 ППГ ТП Контракт Регион поставки: Санкт-Петербург Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
Торги без снижения (0-2%) Штрафы, неустойки по контракту на пос... Контракт частично расторгнут 44ФЗ	997 491,60 СПБ ГБУЗ ГПТД	[ОКПД 24.41] Продукты фармацевтические основные еще 1 ...	000 "БСС" еще 1 ...	987 516,68 ППГ ТП Контракт Регион поставки: Санкт-Петербург Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
Торги без снижения (0-2%) Срок заключения контракта Контракт частично расторгнут 44ФЗ	937 696,51 СПБ ГБУЗ "ГОРОДСКАЯ БОЛЬНИЦА № 40"	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	000 "БСС" еще 1 ...	923 631,07 ППГ ТП Контракт Регион поставки: Санкт-Петербург Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
Торги без снижения (0-2%) Срок заключения контракта	805 776,56 ФГБУ ГНЦ ФМБЦ ИМ. А.И. БУРНАЗЯНА ФМБА РОССИИ	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	000 "БСС" еще 1 ...	797 718,80 ППГ ТП Контракт Регион поставки: Москва Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ

В случаях, когда к торгам помимо них были допущены и другие компании, снижение, как правило, составляло более 25% от НМЦК.

Индикаторы	Спрос	Публикация	Предложение	Дополнительно
	Стоимость (руб.) Заказчик	Сфера деятельности	Стоимость (руб.) Поставщик	
Снижение участником превышает 25% Снижение победителем превышает 25% Экономия контракта превышает 25% еще 1 ...	962 224,30 ФГБОУ ВО СПБГПМУ МИНЗДРАВА РОССИИ	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	582 145,82 ЗАО "БИОТЕХНОТРОНИК" еще 3 ...	ППГ ТП Контракт Регион поставки: Санкт-Петербург Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
Снижение участником превышает 25% Снижение победителем превышает 25% Экономия контракта превышает 25% еще 1 ...	999 850,00 СПБ ГБУЗ "ГТБ №2"	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	000 ФК "ФАРМАКОПОЛА" еще 2 ...	612 357,00 ППГ ТП Контракт Регион поставки: Санкт-Петербург Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
Снижение участником превышает 25% Не допущен участник с наименьшей цен... Снижение победителем превышает 25% еще 4 ...	5 323 000,00 СПБ ГБУЗ ГПТД	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	000 "БСС" еще 3 ...	2 688 115,00 ППГ ТП Контракт Регион поставки: Санкт-Петербург
Снижение участником превышает 25% Не допущен участник с наименьшей цен... Снижение победителем превышает 25% еще 3 ...	21 851 000,00 СПБ ГБУЗ "БОЛЬНИЦА ИМ.П.П.КАЩЕНКО" еще 7 ...	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	000 "АМТ" еще 6 ...	6 750 000,00 1. 2 688 115,00 2. 2 901 035,00 3. 2 847 805,00 4. 2 661 500,00 000 "БСС" 000 "АМТ" 000 "ИНИЦИАТИВА" 000 "ЭДВАНСД ФАРМА"
Снижение участником превышает 25% Снижение победителем превышает 25% Контракт не по цене заявки исполнитель... еще 2 ...	1 140 818,28 МИНЗДРАВ РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	000 "ИНИЦИАТИВА" еще 3 ...	119 786,17 Рязань Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
Снижение участником превышает 25% Снижение победителем превышает 25% Экономия контракта превышает 25% еще 1 ...	674 123,00 ГБУЗ ЛО "ПОДПОРОЖСКАЯ МБ"	[ОКПД 24.42] Препараты фармацевтические	000 "БСС" еще 5 ...	492 109,68 ППГ ТП Контракт Регион поставки: Ленинградская область Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ

Популярен для устранения конкурентов и такой способ, как разделение рынков по территориальному принципу либо по категориям товаров. Признаком этого может быть то, что компании совместно «ходят» на торги, при этом одна из них выполняет роль «подыгрывающей». Таким образом, одних заказчиков обслуживает одна компания, других – вторая.

Скриншот 6

Индикаторы	Спрос	Публикация	Предложение	Дополнительно
	Стоимость (руб.) Заказчик	Сфера деятельности	Стоимость (руб.) Поставщик	
Торги с жалобой в ФАС Отсутствует связь с позицией плана-гра... Контракт меньше цены заявки исполни... еще 1 ...	8 388 800,00 ГБУЗ МО "РАМЕНСКАЯ ЦРБ"	[ОКПД2 56.29] Услуги по обеспечению питанием прочие	8 179 080,00 ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ" еще 1 ...	ППГ ТП Контракт Регион поставки: Раменский район Скрыть
Торги без снижения (0-2%) Торги с жалобой в ФАС Отсутствует связь с позицией плана-гра... еще 1 ...	9 187 500,00 ГБУЗ МО "РАМЕНСКАЯ ЦРБ"	[ОКПД2 56.29] Услуги по обеспечению питанием прочие	9 003 750,00 ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ" еще 1 ...	1. 8 179 080,00 ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ" 2. 8 221 024,00 ООО "ШЕФ ПОВАР"
Торги с жалобой в ФАС Торги без снижения (0-2%) Отсутствует связь с позицией плана-гра... еще 1 ...	9 246 300,00 ГБУЗ МО "РАМЕНСКАЯ ЦРБ"	[ОКПД2 56.29] Услуги по обеспечению питанием прочие	9 061 374,00 ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ" еще 1 ...	ППГ ТП Контракт Регион поставки: Раменский район Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
Торги с жалобой в ФАС Торги без снижения (0-2%) Отсутствует связь с позицией плана-гра... еще 1 ...	9 216 900,00 ГБУЗ МО "РАМЕНСКАЯ ЦРБ"	[ОКПД2 56.29] Услуги по обеспечению питанием прочие	9 032 562,00 ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ" еще 1 ...	ППГ ТП Контракт Регион поставки: Раменский район Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
Торги с жалобой в ФАС Отсутствует связь с позицией плана-гра... Контракт меньше цены заявки исполни... еще 1 ...	8 709 750,00 ГБУЗ МО "РАМЕНСКАЯ ЦРБ"	[ОКПД2 56.29] Услуги по обеспечению питанием прочие	8 535 554,00 ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ" еще 1 ...	ППГ ТП Контракт Регион поставки: Раменский район Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ

Скриншот 7

Индикаторы	Спрос	Публикация	Предложение	Дополнительно
	Стоимость (руб.) Заказчик	Сфера деятельности	Стоимость (руб.) Поставщик	
Торги без снижения (0-2%) Торги с жалобой в ФАС Контракт частично расторгнут 44ФЗ	7 281 163,54 МДОУ-ДЕТСКИЙ САД № 35	[ОКПД 01.24] Птица сельскохозяйственная живая и яйца еще 21 ...	7 171 940,00 ООО "ШЕФ ПОВАР" еще 1 ...	ППГ ТП Контракт Регион поставки: Жуковский Скрыть
Торги с жалобой в ФАС Срок заключения контракта Контракт частично расторгнут 44ФЗ	3 909 239,52 МДОУ-ДЕТСКИЙ САД №17	[ОКПД 01.11] Культуры зерновые и прочие культуры сельскохозяйственный еще 21 ...	3 831 040,00 ООО "ШЕФ ПОВАР" еще 1 ...	1. 7 171 940,00 ООО "ШЕФ ПОВАР" 2. 7 208 351,18 ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ"
Торги с жалобой в ФАС Срок заключения контракта Контракт частично расторгнут 44ФЗ	3 763 051,81 МДОУ - ДЕТСКИЙ САД №14	[ОКПД 15.33] Фрукты и овощи переработанные и консервированные, еще 22 ...	3 668 950,00 ООО "ШЕФ ПОВАР" еще 1 ...	ППГ ТП Контракт Регион поставки: Жуковский Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
Торги без снижения (0-2%) Торги с жалобой в ФАС Срок заключения контракта еще 1 ...	4 463 970,17 МДОУ - ДЕТСКИЙ САД №12 "СКАЗКА"	[ОКПД 15.85] Изделия макаронные, кускус и аналогичные еще 21 ...	4 397 010,00 ООО "ШЕФ ПОВАР" еще 1 ...	ППГ ТП Контракт Регион поставки: Жуковский Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ
Торги с жалобой в ФАС Торги без снижения (0-2%) Контракт частично расторгнут 44ФЗ	6 452 806,95 МДОУ - ДЕТСКИЙ САД №10	[ОКПД 01.11] Культуры зерновые и прочие культуры сельскохозяйственный еще 21 ...	6 356 010,00 ООО "ШЕФ ПОВАР" еще 1 ...	ППГ ТП Контракт Регион поставки: Жуковский Источник: Госзакупки 44ФЗ/94ФЗ

Еще один вид сговора – создание условий торгов, с помощью которых устраняются нежелательные конкуренты, и в итоге в числе участников остаются только «нужные» компании. В такой схеме, само собой, должен быть задействован представитель заказчика.

Индикатор	Закупка								
	НМЦК (руб.)	Поставщик	Победитель	Статус допуска	Стоимость (руб.)	Снижение на торгах	Тип торгов	Подано заявок	Допущено заявок
Торги с жалобой в ФАС,	8 388 800,00	Несколько поставщиков					Аукцион	4	2
Торги с жалобой в ФАС,	8 388 800,00	ООО "ШЕФ ПОВАР"		Допущен	8 221 024,00	2,00%	Аукцион	4	2
Торги с жалобой в ФАС,	8 388 800,00	ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ"	Победитель	Допущен	8 179 080,00	2,50%	Аукцион	4	2
Торги без снижения (0-2	9 187 500,00	Несколько поставщиков					Аукцион	5	2
Торги без снижения (0-2	9 187 500,00	ООО "ШЕФ ПОВАР"		Допущен	9 049 687,50	1,50%	Аукцион	5	2
Торги без снижения (0-2	9 187 500,00	ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ"	Победитель	Допущен	9 003 750,00	2,00%	Аукцион	5	2
Торги без снижения (0-2	9 246 300,00	Несколько поставщиков					Аукцион	4	2
Торги без снижения (0-2	9 246 300,00	ООО "ШЕФ ПОВАР"		Допущен	9 107 605,50	1,50%	Аукцион	4	2
Торги без снижения (0-2	9 246 300,00	ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ"	Победитель	Допущен	9 061 374,00	2,00%	Аукцион	4	2
Торги без снижения (0-2	9 216 900,00	Несколько поставщиков					Аукцион	4	2
Торги без снижения (0-2	9 216 900,00	ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ"	Победитель	Допущен	9 032 562,00	2,00%	Аукцион	4	2
Торги без снижения (0-2	9 216 900,00	ООО "ШЕФ ПОВАР"		Допущен	9 078 646,50	1,50%	Аукцион	4	2
Торги с жалобой в ФАС,	8 709 750,00	Несколько поставщиков					Аукцион	4	2
Торги с жалобой в ФАС,	8 709 750,00	ООО "ШЕФ ПОВАР"		Допущен	8 579 103,25	1,50%	Аукцион	4	2
Торги с жалобой в ФАС,	8 709 750,00	ООО "КОМБИНАТ ПИТАНИЯ"	Победитель	Допущен	8 535 554,00	2,00%	Аукцион	4	2

Скриншот 8

Учитывая широкую доступность инструментов для анализа данных о закупках, выявить признаки, потенциально указывающие на подобные схемы, не представляет особого труда.

У служб внутреннего контроля и экономической безопасности есть даже возможность, применяя риск-ориентированный подход, «предвидеть» возможность появления коррупционных участков. Для этого, в частности, применяется превентивный контроль уровня начальных цен – еще на этапе размещения плана-графика закупок.

«СПАРК-Маркетинг» позволяет выгрузить цены позиций плана-графика и сравнить их со средними ценами контрактов, заключенных другими заказчиками на однородные товары, работы и услуги.



Учитывая широкую доступность инструментов для анализа данных о закупках, выявить признаки, потенциально указывающие на коррупционные схемы, не представляет особого труда

Отчет по ценам (позиции планов-графиков)							
Уровень	Публикации		Товар			Роль компании	Компания
	Реестровый номер	Наименование товара	Кол-во	Ед. изм.	Цена за ед. (руб.)		
2	201708513000089900100000850001	Бумага формат А4, не менее 80 г/м, пачка 500 л	15	Штука	239,67	Заказчик	МБУ ЦЕНТР "СОДРУЖЕСТВО"
2	201708513000089900100000850001	Бумага для офисного оборудования цвет интенс	1	Штука	197,17	Заказчик	МБУ ЦЕНТР "СОДРУЖЕСТВО"
2	20170851300001600100000070001	Бумага для цифровой печати А3 280г 150л	5	Упаковка	1 477,90	Заказчик	МКУ ГИЦ "СОЛО"
2	20170851300001600100000070001	Бумага для цифровой печати А4 80г 500л	20	Упаковка	251,90	Заказчик	МКУ ГИЦ "СОЛО"
2	20170851300001600100000070001	Бумага для цифровой печати А3 300г 125л	5	Упаковка	1 302,34	Заказчик	МКУ ГИЦ "СОЛО"
2	20170851300001600100000070001	Бумага для цифровой печати А3 120г 250л	2	Упаковка	988,10	Заказчик	МКУ ГИЦ "СОЛО"
2	20170851300001600100000070001	Бумага для цифровой печати SRA3 250г 125л	4	Упаковка	1 223,90	Заказчик	МКУ ГИЦ "СОЛО"
2	20170851300001600100000070001	Бумага для цифровой печати А4 280г 150л	4	Упаковка	730,86	Заказчик	МКУ ГИЦ "СОЛО"
2	20170851300001600100000070001	Бумага для цифровой печати А4 300г 125л	6	Упаковка	665,10	Заказчик	МКУ ГИЦ "СОЛО"

Скриншот 9

Где деньги?

Бизнес часто жалуется, что заказчики устанавливают большие отсрочки платежей или задерживают оплату.

Действительно, как показывает анализ, несоблюдение заказчиками сроков заключения контракта с поставщиком – одно из наиболее распространенных процедурных

нарушений. Чаще всего они происходят при таких популярных способах закупки, как электронный аукцион или закупка у единственного поставщика.

Контрольный модуль «СПАРК-Маркетинг» позволяет осуществлять поиск неоплаченных контрактов. Система покажет контракты, с даты завершения которых прошло более 30 дней, но не опубликована информация о том, что они оплачены.

Индикаторы	Спрос	Публикация		Предложение	Период
	Стоимость (руб.) Заказчик	Сфера деятельности	Наименование публикации	Стоимость (руб.) Поставщик	
Цена контракта более 1 млн в день <u>Завершенный контракт без оплаты</u> Отсутствует связь с позицией плана-гра...	814 533 681,77 ГКУ ДИРЕКЦИЯ ДОГМ	[ОКПД2 58.11] Услуги по изданию книг	Поставка учебной и учебно-методической литературы (для образовательных организаций города Москвы в 2017 году, АО «Издательство «Просвещение»)	814 533 681,77 АО «ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСВЕЩЕНИЕ»	20.06.2017 - 23.08.2017
Торги с жалобой в ФАС Отсутствует связь с позицией плана-гра... Срок заключения контракта еще 1 ...	48 120 174,59 ГБУ «ЖИЛИЩНИК РАЙОНА СТРОГИНО»	[ОКПД2 43.12] Работы по подготовке строительной	Выполнение работ по установке МАФ, устройству покрытий в рамках комплексного благоустройства дворовых территорий района Строгино города Москвы в 2017 году	46 435 968,50 ООО «ЦЕНТРСТРОЙ» еще 1 ...	05.05.2017 - 08.06.2017
Торги с жалобой в ФАС Отсутствует связь с позицией плана-гра... Контракт не по цене заявки исполнител... еще 2 ...	47 711 660,21 ГБУ «АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДОРОГИ СЗАО»	[ОКПД2 43.12] Работы по подготовке строительной	Выполнение работ по благоустройству в районе Южное Тушино (общественно значимое пространство по ул. Свободы от д. 30 до д. 57)	46 518 868,71 ООО «СТРОЙ-АЛЬЯНС» еще 1 ...	28.04.2017 - 29.05.2017
Не допущен участник с наименьшей цен... Отсутствует связь с позицией плана-гра... Контракт не по цене заявки исполнител... еще 3 ...	713 061 116,99 ГБУ «АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДОРОГИ»	[ОКПД2 42.11] Дороги автомобильные и автомагистрали;	Аукцион в электронной форме на право заключения контракта на выполнение инженерно-производственного комплекса работ по ремонту асфальтобетонных покрытий объектов улично-	684 538 672,35 ООО ТК «РУСЛАН-1» еще 2 ...	21.04.2017 - 11.05.2017
Цена контракта более 1 млн в день Контракт меньше цены заявки исполн... Контракт оплачен с нарушением сроков	737 313 858,60 МИНЗДРАВ РОССИИ	[ОКПД2 21.20] Препараты лекарственные и материалы,	Поставка лекарственного препарата Ритуксимаб концентрат для приготовления раствора для инфузий 10 мг/мл, 10 мл в рамках реализации постановления Правительства Российской	737 313 858,60 АО «Р-ФАРМ»	13.04.2017 - 05.06.2017
Торги с жалобой в ФАС Отсутствует связь с позицией плана-гра... Исполнитель контракта субъект МСП еще 1 ...	47 646 287,00 ГКУ АЗ (КС) ДЗМ	[ОКПД2 32.50] Инструменты и оборудование медицинские	Открытый конкурс на право заключения контракта на поставку медицинской мебели в 2017 году в рамках Государственной программы города Москвы «Развитие здравоохранения города Москвы	44 692 532,00 ООО «УКОМ» еще 1 ...	08.02.2017 - 02.03.2017

Скриншот 10

Причин может быть две: контракт вообще не оплачен либо оплата произведена, но не размещены сведения в ЕИС. И то, и другое является административным правонарушением. С августа 2017 г. нарушителей сроков и порядка оплаты госконтрактов начали штрафовать.

Если у поставщиков не будет опасений, что выполненные ими работы останутся неоплаченными, то это тоже должно привлечь на рынок большее число участников.

Прозрачность в экономике работает как солнечный свет, с помощью которого можно проводить дезинфекцию и – пресекать нарушения. В случае рынка закупок прозрачность работает точно так же. Но – это именно возможность, которой надо уметь воспользоваться. ■



«СПАРК-Маркетинг» позволяет выгрузить цены позиций плана-графика и сравнить их со средними ценами контрактов, заключенных другими заказчиками на однородные товары, работы и услуги

Лови волну!

«Умный алерт»: теперь работаем и с аналитикой трендов



НАДЕЖДА СЕДОВА,
руководитель продвижения проекта СКАН

Анализ трендов в СМИ – одно из направлений медиааналитики, которое становится все более модным и, что более важно, востребованным для решения практических задач специалистов PR и маркетинга. Собственно, о трендах говорят уже много лет. С помощью трендов все хотели бы уметь влиять на будущее. Но неизменной проблемой было отсутствие инструментов.

Теперь же решения, основанные на анализе больших данных, позволяют подойти к аналитике трендов гораздо прагматичнее: результаты обработки Big Data расширяют возможности их использования, то есть, наконец, позволяют перейти от теории к практике



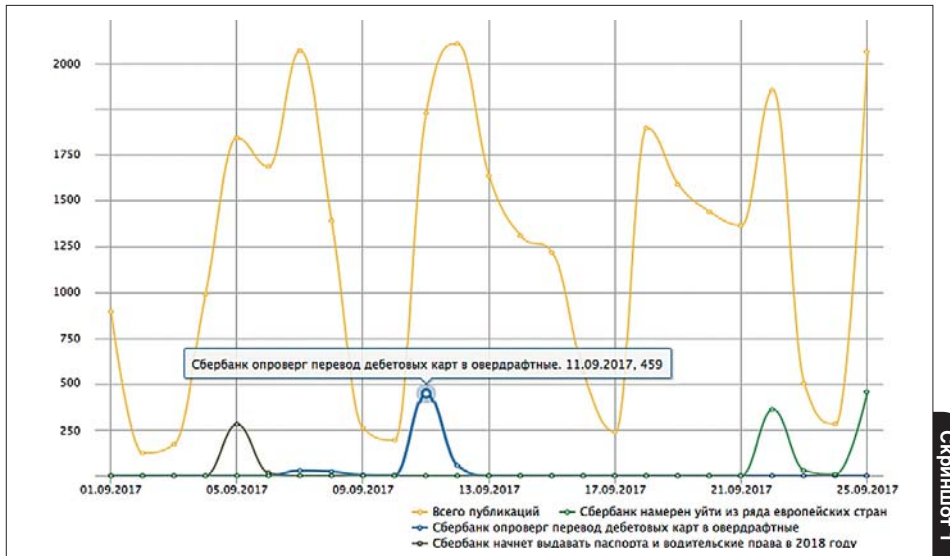
Наиболее важные и удобные для анализа трендов сервисы – интерактивные динамические графики изменения медиаполя, данные по тональности тренда, данные о географической локализации

Практически все системы медиаанализа сегодня предлагают пользователям те или иные инструменты для стартового анализа трендов в СМИ и соцмедиа. Традиционные решения и самые простые – это доступ к данным о формировании крупных новостных сюжетов по тем или иным темам, самым комментируемым постам в соцсетях и т.д.

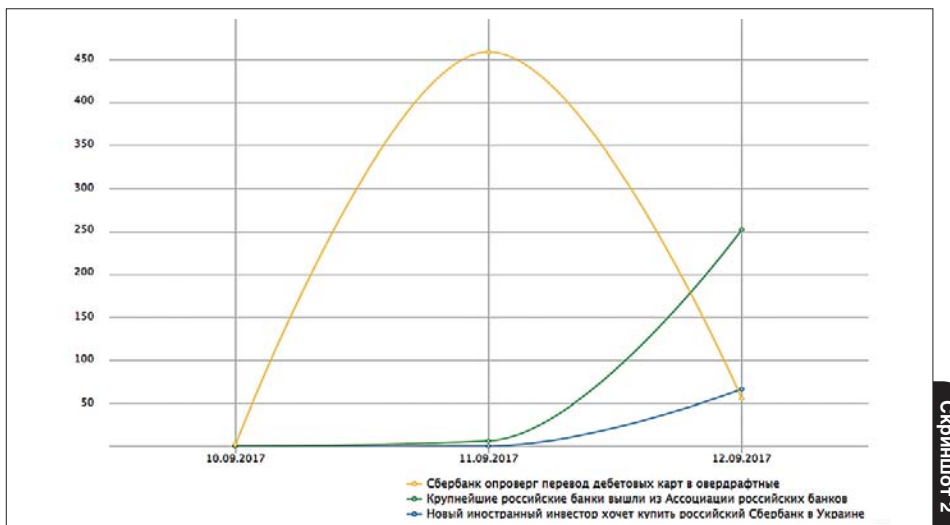
Если говорить о СМИ, то, когда вы заходите на страницы открытых новостных агрегаторов, вы как раз и видите подобные тренды – темы, на которые сегодня активнее всего пишут. Разумеется, в течение дня ведущие новостные сюжеты меняются, часто возникновение тренд-тем происходит стремительно и не вполне прогнозируемо (равно как и их спад).

Например, утром 11 сентября 2017 г. сторонние наблюдатели вряд ли могли ожидать в списке самых популярных новостных сюжетов историю о Сбербанке: клиенты сообщили, что банк массово поменял статус дебетовых карт в мобильном банке с «дебетовая» на «овердрафтная». Банк достаточно долго разъяснял ситуацию, в итоге она стала самым объемным по количеству новостей сюжетом о Сбербанке в СМИ за сентябрь 2017 г. и солирующим сюжетом 11-го числа, потребовавшим объемной и оперативной реакции представителей банка.

Вот так выглядела эта картина в СМИ в графиках:



И более детально за день:



Помимо традиционных графиков и простых текстовых блоков с перечнем популярных в СМИ сюжетов, классическим вариантом является визуализация трендов в виде облака ключевых слов и пузырьковых диаграмм. Но эти формы, скорее, красивый элемент для отчета – они не дают глубокого представления о происходящем.

Для более глубокого анализа нужны дополнительные параметры. Они помогут понять, что именно происходит с компанией в СМИ, откуда идет волна и другие важные для PR-специалиста или аналитика нюансы.



Для оптимизации работы с трендами в СКАНе создан инструмент «умных алертов». Как и обычные алерты, эти оповещения могут быть получены в системе или на электронную почту. Однако внутри алерта – готовая аналитика по тренду, а не просто единичный факт о компании

Если выделить наиболее важные и удобные для анализа трендов сервисы, то это будут интерактивные динамические графики изменения медиаполя, данные по тональности тренда (позитивная, негативная, нейтральная, возможно, сочетание базовых тональностей), данные о географической локализации. В итоге пользователь получает достаточно информации о тренде и может с ним работать как участник события, а не наблюдатель.

Очевидно, не менее важно, чем знать сам тренд, – это возможность быстро узнать о том, что он «родился» и уже готов взлететь в «топ». Обычные оповещения (алерты) не подходят для решения подобных задач: они привязаны к конкретным объектам и разовым, связанными с ними событиям.

Сюжетные сервисы также недостаточно эффективны. Новостной сюжет – это тема тренда, но он не дает возможности узнать, что там, внутри этой «каши» сообщений, как это можно использовать в интересах компании. Более того, время накопления новостного кластера может быть критичным для принятия решения о входе в тренд, реакции на происходящее пресс-службой и т. д.

Чтобы оптимизировать работу с трендами и сделать ее оперативной, лингвисты и программисты системы медиаанализа СКАН разработали инструмент «умных алертов». Как и обычные алерты, эти оповещения могут быть получены в системе или на электронную почту. Однако внутри алерта – готовая аналитика по тренду, а не просто единичный факт о компании.

«Умный алерт» связан с конкретными запросами пользователей (названиями компаний, персонами в сочетании с темами и регионами) к системе. Формируется он в тот момент, когда СКАН в автоматическом режиме распознает, что количество публикаций, например, по компании, интересующей пользователя, начинает расти по кривой, отличающейся от среднего показателя.



«Умный алерт» становится маркером внезапного изменения среды. Далее пользователь СКАНа сам может с помощью других сервисов системы получить дополнительные данные, необходимые для принятия решений



Дополнительно мы учитываем ряд других факторов, которые отображаются в отчете по алерту:

- общее количество публикаций в алерте
- показатель влиятельности публикаций (основан на индексе влиятельности изданий SP_i)
- коэффициент повышения уровня внимания к теме/объекту, повышения уровня влиятельности по тренду
- общая информация о факторах оповещения (всплеск числа публикаций / всплеск влиятельности публикаций / давно не было упоминаний)
- источники
- новостная аннотация темы алерта

Таблица 1

Число упоминаний	21
Влиятельность	20797
Во сколько раз число упоминаний больше, чем в среднем	10,5
Во сколько раз влиятельность больше, чем в среднем	6,256618532

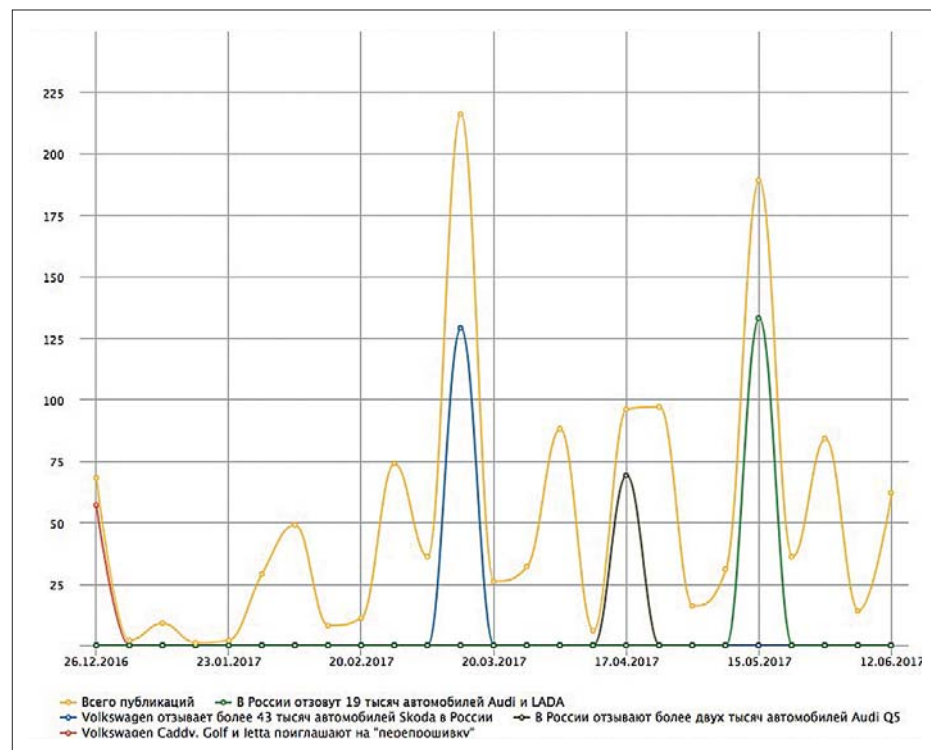
Факторы оповещения	Всплеск количества публикаций
Типы событий в публикациях	Отзыв продукции
Аннотации публикаций	Компания «Фольксваген Груп Рус» объявила об отзыве 2 тыс. 340 кроссоверов Audi Q5, реализованных с 2010 по 2017 год. Причиной является неправильная работа водоотвода в области панорамного сдвижного люка, из-за чего вода может попасть в потолочную обивку, сообщает пресс-служба Росстандарта

Таким образом, «умный алерт» становится маркером внезапного изменения среды. Далее пользователь СКАНа сам может с помощью других сервисов системы получить дополнительные данные, необходимые для принятия решений.

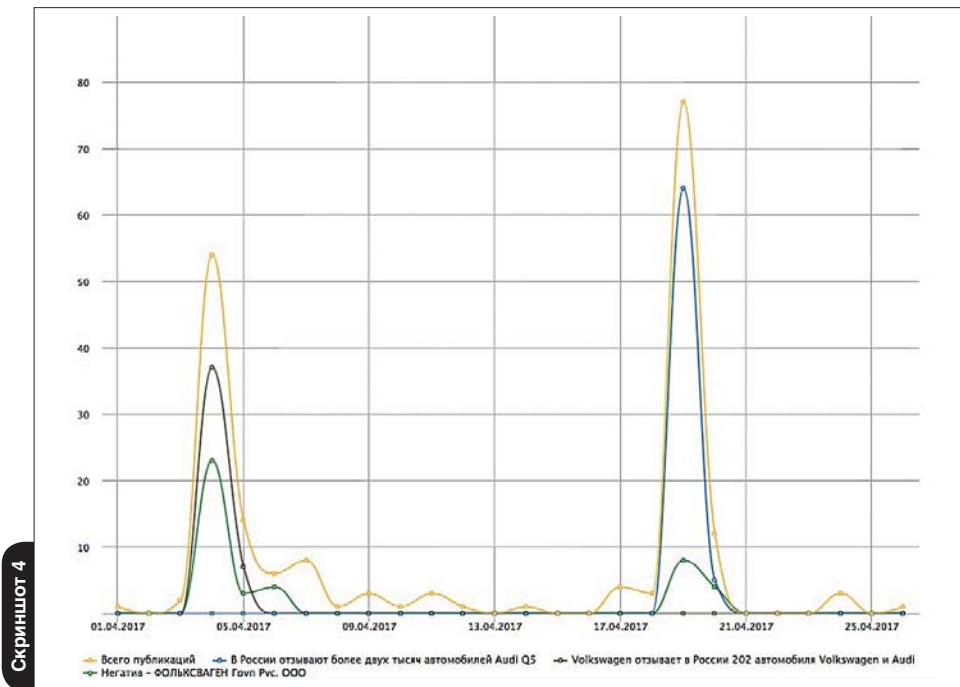
Например, динамические графики сюжетов помогут определить долю конкретного тренда в общем информационном потоке по вашей компании: много? мало? критично?



«Умные алерты» можно использовать в ежедневной текучке. Например, для оценки эффективности работы пресс-службы: связь алерта и выхода пресс-релиза компании покажет, насколько вам удалось заинтересовать СМИ



Динамические графики совмещенного анализа новостных сюжетов и динамики негатива позволят оценить влияние тренда на тональность информационного поля, а также, например, эффективность влияния пресс-службы на развитие тренда. То есть стал ли тренд для вас по-настоящему негативным или прошел, по большому счету, незамеченным.



Маркетологи используют инструмент трендов для анализа рынка, конкурентной среды и принятия решений о выводе на него новых продуктов или услуг, мониторинга собственных продуктов и продуктов конкурентов, сезонной потребительской активности в различных сегментах

Наконец, можно оценить «ореол» упоминаемости в виде персон, компаний и брендов.

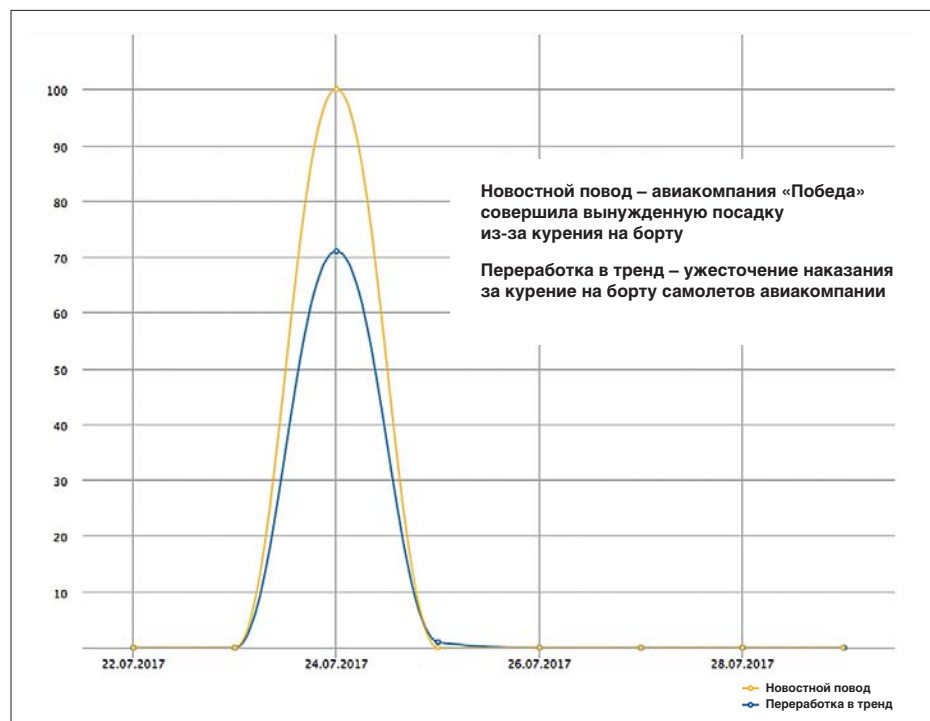
Желательно при этом проанализировать, как развивалась информационная волна в СМИ – для этого в СКАНе есть сервисы и индексы определения влиятельных изданий и первоисточников, общая информация по изданиям, освещающим тему алерта, фильтрация дублей и т.д.

Направления использования полученных результатов и данных разнятся, но есть уже и те, которые стали базовыми. Так, например, в работе PR-департаментов аналитика трендов повышает оперативность реакции на изменения поля вокруг компании в СМИ. Многие следят с помощью трендов за активностью конкурентов. Наконец, безусловно, солируют тренды в стратегии работы с негативом – от ситуационной до информационных войн и атак на компанию.

«Умные алерты» можно использовать и в ежедневной текучке. Например, для оценки эффективности работы пресс-службы: связь алерта и выхода пресс-релиза компании покажет, насколько вам удалось заинтересовать СМИ. Для этого необходимо использовать – помимо алертов – сервисы СКАНа «Пресс-клиппинг» и Индекс прямой речи компании. Время появления алерта показывает скорость, с которой СМИ откликаются на выход в публичное пространство, дает оценку прямой речи, то есть того, насколько ваш пресс-релиз был интересен СМИ в целом.

Так работает на волне тренда авиакомпания «Победа»: достаточно рядовую новость о высадке пассажира за курение компания превращает в инфоповод, работающий на разъяснение правил компании и ее стратегии.

Динамика публикаций по теме и периоду с выделением голоса компании в тренде с 22.07.2017 по 29.07.2017



Аналитика трендов создает идеальные условия для ситуационных PR-акций в формате ньюсджекинга

Динамика Индекса прямой речи по данному сюжету за период с 24.07.2017 по 31.07.2017

Таблица 2

Наименование	24.07.2017	25.07.2017	26.07.2017	27.07.2017	28.07.2017	29.07.2017	30.07.2017	31.07.2017
Индекс прямой речи, %	67,14	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67

Индекс показывает отношение того, что компания говорит о себе сама, к тому, что говорят о ней

Аналитика трендов создает идеальные условия для ситуационных PR-акций в формате ньюсджекинга (так называется использование чужих информационных поводов для PR собственной компании/сервиса/услуги).

Маркетологи используют инструмент трендов для анализа рынка, конкурентной среды и принятия решений о выводе на него новых продуктов или услуг, мониторинга собственных продуктов и продуктов конкурентов, сезонной потребительской активности в различных сегментах. ■

Оценка для чиновника

«Интерфакс» развивает систему общественного контроля госуслуг



ЮЛИЯ СЕРГЕЕВА,
руководитель проекта «Ваш контроль»

Государственные услуги – одна из сфер, где применение IT-технологий и передовых подходов в сфере управления дало, наверное, самый заметный эффект. Время ожидания в очереди за справками и документами сократилось с 2012 года с 55 до 18 минут; более 96% россиян услуги доступны теперь в режиме «одного окна», без выходных и перерывов на обед



«Ваш контроль» – это не просто сайт, где каждый желающий может оставить свой отзыв и оценку. Это сложная многоуровневая аналитическая система мониторинга качества государственных услуг, позволяющая собирать и анализировать данные в масштабе всей страны

Сделать чиновников вежливыми, заставить их думать о потребностях граждан и экономить их время можно разными способами. В Сингапуре для повышения вежливости пограничников на паспортном контроле рядом с каждым окошком поставили коробку с леденцами и обязали пограничников говорить: «Добрый день! Ваш паспорт. И, пожалуйста, берите конфетки!»

В России для изменения отношений между чиновником и просителем тоже потребовалось изменить формат – но уже в масштабах всей страны.

Чиновников заменили сотрудники МФЦ, задача которых – это именно предоставление нужных людям услуг, причем качественно и оперативно. Сами центры стали местом, куда приятно прийти и где посетителям рады. Не менее важным фактором успеха стало создание эффективной системы обратной связи, которая функционирует независимо от самих чиновников, оказывающих услуги.

Посетителей МФЦ, отделений органов власти и внебюджетных фондов и пользователей сайта gosuslugi.ru просят оценить качество оказанных им услуг.

Эти оценки – не формальная «книга жалоб и предложений», а один из действенных КРІ для чиновников. Оценки граждан поступают в общероссийскую публичную систему «Ваш контроль» (vashkontrol.ru), разрабатывает которую по заказу Минэкономразвития Группа «Интерфакс».

«Ваш контроль» – это не просто сайт, на котором каждый желающий может оставить свой отзыв и оценку. Это сложная и многоуровневая система, охватывающая всю страну.

«Ваш контроль» получает данные из точек оказания услуг, из колл-центров, собирает отзывы напрямую от граждан через интернет. С помощью аналитических инструментов система считает рэнкинги, готовит подробные отчеты по каждому ведомству, региону.

При этом каждая оценка привязана к месту и факту оказания конкретной госуслуги. Получив госуслугу, например, в подразделении МВД в Костроме, вы оцениваете именно его работу, а не всего ведомства в целом.

Ежемесячно через систему граждане оценивают более 1 млн фактов оказания услуг. Масштаб системы таков, что она, как говорят эксперты, не имеет аналогов в мире.

Мнения граждан собираются по разным каналам. Самый популярный – через смс, которые поступают от граждан после посещения МФЦ или ведомства – 53% от всех поставленных оценок. На втором месте находятся инфоматы в МФЦ и офисах государственных учреждений – с их помощью свое мнение о качестве госуслуг высказывают 44% пользователей. И всего несколько процентов оценок приходится на сайты.

Итоговая оценка строится из ответов на несколько вопросов: время предоставления услуги, время ожидания в очереди, компетентность и вежливость служащих, уровень комфорта в помещениях и доступность информации о госуслуге. Пользователь оценивает по 5-балльной шкале каждый из пяти параметров, и на их основе система выводит общую оценку.

Система мониторинга качества услуг охватывает 9 ведомств, которые предоставляют большинство самых популярных госуслуг, а также все МФЦ.

Помимо оценок по шкале до 1 до 5, на сайте «Ваш контроль» можно оставить подробный отзыв о том, что понравилось, а что вызвало раздражение при посещении МФЦ или ведомства в конкретном населенном пункте. Ведомство обязано будет на него ответить.

Вот, например, комментарий к деятельности Управления Росреестра по Ростовской области: «Записался через интернет на оказание госуслуги по снятию обременения на квартиру. При посещении данного госоргана я обнаружил, что из 7 окон приема граждан ведут прием только 2 окна. Аппарат выдачи талонов электронной очереди не работает, все табло над окнами приема не работают. В помещении стоит живая очередь на прием. Мне не удалось вовремя попасть на прием по записи».

Ответы гражданам чиновники должны давать на сайте в 10-дневный срок, в противном случае система направляет информацию об этом в вышестоящий орган, который обязан отреагировать.

Если оценки у ведомства хуже установленного правительством минимального уровня, его руководителя, согласно утвержденным правительством правилам, ждут различные санкции, вплоть до увольнения. Как показывают данные ежегодного мониторинга, который проводит Минэкономразвития, пока региональные подразделения укладываются в нормативы.

Таким образом, «народный мониторинг» в итоге помогает сделать государство более удобным и эффективным.

Развивая систему «Ваш контроль», «Интерфакс» выступает не только как IT-компания, но и как аналитический центр, где детально изучаются все поступающие с мест данные. Федеральные ведомства интересуются общими тенденциями. Региональные власти – выявлением отдельных проблемных точек. Журналисты запрашивают информацию о сравнении отдельных регионов или ведомств...

Планируется, что на следующем этапе развития система «Ваш контроль» охватит еще более широкий круг услуг. ■



Развивая систему «Ваш контроль», «Интерфакс» выступает не только как IT-компания, но и как аналитический центр, где детально изучаются все поступающие с мест данные. Планируется, что на следующем этапе развития система «Ваш контроль» охватит еще более широкий круг услуг

Быть «в рынке»

Проверяем внутригрупповые сделки



ГАЛИНА ЕРМИЛОВА,
руководитель проекта АСТРА, к.э.н.

Границы использования методов трансфертного ценообразования расширяются: теперь, помимо центрального аппарата ФНС, ими пользуются и местные фискальные органы для отслеживания корректности уплаты налогов и выявления необоснованной налоговой выгоды. Это значит, что еще большему количеству юрлиц придется соблюдать правила трансфертного ценообразования (ТЦО). АСТРА постоянно дополняет и обновляет функционал, что позволяет бизнесу быть еще более убедительным при обосновании рыночности сделок и даже действовать в спорах на опережение



Российский союз промышленников и предпринимателей совместно с РвС назвали АСТРА лучшим налоговым проектом 2017 года

Судебная практика¹ показывает, что инструментарий, предназначенный для анализа трансфертных цен, все чаще применяется налоговиками не только к контролируемым сделкам², но и к другим операциям со взаимозависимыми лицами. Более того, территориальные налоговые органы уже на своем – локальном – уровне все активнее используют методы ТЦО для оценки правильности уплаты налогов.

Однако формирование судебной практики – дело небыстрое. Мы, безусловно, отслеживаем судебные вердикты, связанные с налоговыми претензиями к компаниям по поводу ТЦО, и учитываем аргументы сторон споров при обновлении и дополнении «настроек» АСТРА (Автоматизированная Система Трансфертного Анализа).

Всегда быть в «рынке» – это оперативность и гибкость, быстрое реагирование на новые запросы бизнеса (мы постоянно поддерживаем обратную связь), изменения в законодательстве и практику его применения.

К юридической стороне вопроса и анализу трендов вернемся позже.

А пока перейдем к новому в АСТРА.

Убедительнее и быстрее

В 2017 г. АСТРА существенно расширила возможности для принятия обоснованного решения при построении списка сопоставимых экономических агентов. За счет автоматизации и использования постоянно пополняемого набора источ-

ников информации АСТРА позволяет минимизировать налоговые риски в сделках со взаимозависимыми контрагентами, а для контролируемых сделок – сформировать необходимый пакет документов для представления в ФНС.

Система постоянно актуализирует данные и за счет «тонкой» настройки дает возможность выгрузить нужные сведения и сделать выводы всего в несколько кликов. Например, с задачами экспресс-оценки рисков поможет справиться функционал, рассчитывающий интервалы рыночной рентабельности по заданным параметрам анализируемой сделки.

На **рисунке 1** показан скриншот со стратегией поиска сопоставимых компаний, включающей параметры, по умолчанию обеспечивающие соблюдение требований пункта 5 статьи 105.8 Налогового кодекса (НК) РФ.

По отобранным компаниям в закладке «Формат выгрузки» сразу же автоматически рассчитываются рыночные интервалы рентабельности (**рисунок 2**).

Безусловно, ничто не мешает пользователям АСТРА провести более скрупулезный анализ соответствия цены, установленной в договоре с зависимым контрагентом, рыночному уровню. Например, в ручном режиме проанализировать все хозяйствующие субъекты, отобранные в результате формального обращения к базе данных.

Стратегия поиска сопоставимых компаний

№	Критерий	Число компаний, отпадающих критерием	Число компаний, оставшихся на этапе отбора	Корректировка
1	Все компании	3156735	3156735	Корректировка
2	ОКВЭД/НДС/Ред. 2: 46.33.1 - Торговля оптом молочными продуктами, сырами и пищевыми маслами и жирами 46.33.2 - Торговля оптом мясными продуктами 46.33.3 - Торговля оптом пищевыми маслами и жирами	6749	6749	Корректировка
3	Компании с наличием финансовой информации как минимум за два года из 2014, 2015, 2016	1525060	3059	
4	Компании без отрицательных чистых активов в 2016 году	1739903	2303	
5	Компании без убытков от продаж как минимум в двух годах из 2014, 2015, 2016	2086967	2243	
6	Максимальная доля владения в одной из ускоренных дочерних компаний равна или меньше чем 25	3019214	2140	Корректировка
7	Максимальная доля владения юридического лица равна или меньше чем 25	2916479	2051	Корректировка
8	Регион: Москва	595414	260	Корректировка
9	Все компании, для которых значение показателя Выручка (в рублях) со...			Корректировка

Рисунок 1

Результат	Валовая рентабельность продаж	Валовая рентабельность затрат	Рентабельность продаж	Рентабельность затрат	Рентабельность коммерческих и управленческих расходов	Рентабельность активов
Минимальное значение интервала	3,97%	4,17%	0,44%	0,44%	1,12	2,49%
Медиана	6,59%	9,4%	2,84%	1,63	7,73%	
Максимальное значение интервала	12,34%	13,82%	5,67%	6,24%	2,65	10,47%
Количество значений рентабельности в выборке	24	24	24	24	24	24
Количество сопоставимых компаний	9	9	9	9	9	9

Рисунок 2

Интервалы рентабельности

¹ Обзоры судебной практики в сфере трансфертного анализа см. по ссылке: <http://tp.interfax.ru/library>

² Для внутрироссийских транзакций контролируемые сделки – это сделки между взаимозависимыми компаниями с годовым оборотом более 1 млрд рублей. Подробнее о контролируемых сделках см. по ссылке: <http://tp.interfax.ru/faq/TCO/10296>

В «КАРТОЧКЕ КОМПАНИИ» ПОЯВИЛИСЬ:

- Текстовое описание деятельности юрлица, подтвержденное скриншотами его интернет-страниц (поскольку скриншоты электронных страниц размещены в общедоступном источнике информации, то при выстраивании доказательной базы их нотариальное заверение не требуется)
- Информация о лицензиях и сертификатах, которые дополнительно подтверждают вид деятельности

ПРЯМАЯ РЕЧЬ:

«Повышение требований к компаниям в части внутригрупповых сделок – общемировая тенденция. По итогам 2016 года более 15 тыс. налогоплательщиков направили в налоговые органы уведомления о контролируемых сделках, круг компаний, которые подпадают под эти требования, увеличивается. Поэтому настолько важно иметь простые и доступные решения для подготовки этой отчетности»

Из речи президента РСПП Александра Шохина на церемонии вручения премии «Налоговый проект года»



Новеллы законодательства: следим, учитываем и применяем

Вернемся к анализу судебной практики.

«Первый звонок», свидетельствующий о расширении применения «правила вытянутой руки», прозвучал еще в 2016 г., когда рассматривалось дело ООО «Деловой центр Минаевский». Тогда точку в разбирательстве поставил Верховный суд (ВС) РФ, фактически допустив возможность проверки налоговыми инспекциями соответствия цен в сделках между взаимозависимыми лицами рыночному уровню. В частности, в определении ВС РФ говорилось, что «существенность и выраженность отклонения примененной налогоплательщиком цены от рыночного уровня в совокупности с иными обстоятельствами совершения спорных операций может иметь юридическое значение, если при проведении камеральной или выездной налоговой проверки установлены признаки получения необоснованной налоговой выгоды». При этом территориальным налоговым органам было предоставлено право определять недоимку расчетным путем, в том числе с использованием методов, установленных главой 14.3 НК РФ.

Окончательно эта позиция была закреплена в феврале 2017 г., когда Верховный суд в своем обзоре³ четко обозначил, что территориальные налоговые инспекции вправе применять методы определения доходов, когда для исчисления налогов необходимо использование рыночных цен.

В этом же обзоре ВС РФ подчеркивалось, что соответствие формальным критериям, установленным в пункте 2 статьи 105.1 НК РФ, является необходимым, но недостаточным условием для доказательства независимости бизнеса. В частности, за судом остается право признания взаимозависимости даже в том случае, если компании формально таковыми не являются. Верховный суд отметил, что если контрагент мог оказать влияние на принимаемые налогоплательщиком решения, то суд может признать факт взаимозависимости.

Таким образом, в 2017 г. число хозяйствующих субъектов, которые должны оценивать свои налоговые риски, оперируя методами трансфертного анализа, резко возросло.

Дискуссии последних двух лет об увеличении пороговых значений отнесения сделок к контролируемым также свидетельствуют о тенденции к расширению практики применения методов ТЦО. Действительно, после повышения суммовых порогов количество транзакций, находящихся под контролем центрального аппарата ФНС, сократится. Но при этом часть контролируемых им сделок перейдет в компетенцию территориальных инспекций, а значит, вероятность выявления транзакций, совершенных на нерыночных условиях, повысится.

Бизнесу в такой ситуации придется в очередной раз повысить бдительность и еще более внимательно относиться ко всем операциям со взаимозависимыми компаниями. При этом задуматься о минимизации налоговых рисков стоит еще на этапе заключения сделок, проверив, соответствует ли цена контракта рыночным условиям. Благодаря встроенным в АСТРА алгоритмам, автоматизирующим все этапы ТЦО, соблюдение таких простых правил безопасности – вполне посильная задача.

* * *

Не забывайте про обратную связь: АСТРА «обучается», развивается и растет вместе с вами. И постоянно изменяющееся законодательство уже поставило перед нами задачи «на перспективу». ■

³ «Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с применением отдельных положений раздела V.1 и статьи 269 Налогового Кодекса Российской Федерации»



интерфакс
INTERFAX

раскрытие
360°

www.e-disclosure.ru

«Интерфакс – Центр раскрытия корпоративной информации»

События «Интерфакса» 2017

декабрь

Факультет журналистики МГУ назвал имя лауреата стипендии «Интерфакса-2018»

«Интерфакс» опубликовал рейтинг фундаментальной эффективности российского бизнеса – 2017

Банк России аккредитовал Ценовой центр НРД, методика которого разработана при участии Группы «Интерфакс»

ноябрь

«Интерфакс» и АК&M назвали ПАО «НЛМК» победителем ежегодного конкурса на звание самой информационно прозрачной компании российского фондового рынка

«Интерфакс» и Общественная палата РФ заключили соглашение о взаимодействии в сфере развития механизмов общественного контроля за госзакупками

«Интерфакс» и АКРА подписали соглашение о сотрудничестве

октябрь

Сервис АСТРА признан РСПП и PwC лучшим налоговым проектом года

Топ-менеджеры «Интерфакса» подтвердили лидирующие позиции в 18-м ежегодном рейтинге «Топ-1000 российских менеджеров» Ассоциации менеджеров и ИД «Коммерсантъ» в номинациях «Высшие руководители. Топ-250», «IT-директора. Топ-100», «Коммерческие директора. Топ-100», «Директора по правовым вопросам. Топ-50»

сентябрь

Информационное агентство «Интерфакс-Юг» отметило 15-летие

июль

«Интерфакс» получил права на распространение кредитных рейтингов S&P Global Ratings в России

СПАРК выпустил новый релиз – версия 3.09

«Интерфакс» открыл региональный R&D-центр в Самаре

июнь

«Интерфакс» опубликовал Национальный рейтинг университетов – 2017

май

«Интерфакс» опубликовал рейтинг регионов РФ по экологической и энергетической эффективности бизнеса за 2016 год

Федеральная нотариальная палата и «Интерфакс» заключили соглашение о стратегическом партнерстве

«Интерфакс» и Минобороны РФ назвали лауреата ежегодной премии имени Виталия Джибути «За лучшее освещение военной тематики в российских СМИ»

апрель

СПАРК начал рассчитывать для компаний показатель кредитного лимита

«Интерфакс» и Thomson Reuters подписали меморандум о намерениях в области совместного продвижения в России комплаенс-сервисов

март

«Интерфакс» получил права на распространение рейтингов Moody's на рынке РФ

январь

«Интерфакс» и Fitch Solutions договорились о сотрудничестве в сфере распространения информации о кредитных рейтингах Fitch в РФ

«Интерфакс» подтвердил статус лидера среди информационных агентств, работающих в России, по цитируемости в зарубежных и российских СМИ