

ГОСОБЛАКО

ЭЛЕКТРОННЫЕ ГАРАНТИИ ИСПОЛНИТЕЛЯМ ГОСКОНТРАКТОВ

Проект по «экспресс»-гарантиям до 20 млн и средним
гарантиям до 100 млн. руб.

- Возраст компании – 4 года
- Привлеченных клиентов – более 2500
- Выпущенных банковских гарантий и кредитов – более 15 000
- Штат компании – 60 сотрудников
- Первый совместный продукт с банком («экспресс»-гарантии с ЭДО) – 2011 год
- Совместных специализированных продуктов – в 9 банках

Текущий объем сделок, привлекаемых в банки через компанию Госброкер, составляет 1,5% рынка.

В планах до конца 2015 года довести объем до 10-15%, а количество выпускаемых сделок до 2000-3000 сделок ежемесячно.

Опыт запуска «экспресс»-гарантий

С 2011 года Госброкер активно участвовал в разработке и запуске специализированного банковского продукта «экспресс-гарантий для рынка госзакупок» (максимальный размер лимита на одного заемщика до 10-15 млн. рублей).

Период с 2010 до 2014 был обусловлен отсутствием четкого законодательного регулирования процесса проверки подлинности банковских гарантий, что привело созданию «серого» рынка гарантий, занимавшего до 90% всего рынка.

Поэтому запускаемые в этот период «экспресс»-гарантии требовали дополнительного упрощения, чтобы конкурировать с «серыми» гарантиями как по тарифам, так и по простоте процедуры.

В результате разрабатываемые продукты отличались ключевыми преимуществами, которые сейчас легли в 2013-2014 в основу «экспресс»-гарантий многих банков (начиная от небольших банков и заканчивая Сбербанком):

Год	Банки-партнеры	Ключевые особенности
2011	АКБ «Северо-восточный альянс»	- Полностью дистанционная работа с использованием Электронных подписей (Федеральный закон 63-ФЗ), без приезда клиента в банк или выезда к клиенту - Без залогов и обеспечений - Без открытия расчетного счета - Стоп-факторы и скоринговые модели оценки клиентов с учетом специфики рынка - Выпуск гарантии за 4 рабочих дня
2012	АКБ «Военно-промышленный банк», КБ «Русский ипотечный банк», ЗАО «РИАБАНК»	
2013	ОАО «БАНК РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ», АКБ «Русский Финансовый Альянс»	
2014	ООО ИКБ «Совкомбанк», ОАО МДМ-БАНК, ОАО ЛОКО-БАНК, ООО «Банк корпоративного финансирования», ОАО ИНВЕСТТОРГБАНК и т д	

Запуск и экономически оправданная производительность по «экспрессам» требует следующего:

- Минимальное количество - 200 гарантий в месяц,
- Запуск и выход на производительность - от 2-3 месяцев,
- Дополнительный персонал - от 10 сотрудников.

Совокупная производительность существующих на рынке «экспресс»-гарантий еще не полностью удовлетворяет спрос, и возможность захватить часть рынка с «экспресс»-гарантиями еще сохраняется, однако это уже не принесет такого экономического эффекта, как предлагаемый ниже продукт.

Мы предлагаем развиваться с «опережением» и запускать новые узкие банковские продукты ДО того, как другие игроки банковского сектора реализуют похожие продукты.

В настоящий момент существенно неудовлетворенным и не имеющим какого-либо системного конкурентного предложения является сегмент «средних» гарантий от 10 до 100 млн. рублей.

Сегмент «средних»-гарантий сопоставим по объему с «экспрессами», однако обладает существенными преимуществами:

- Возможность в качестве обязательного условия получать обороты по покрываемым гарантиями контрактам,
- Минимальное обеспечение гарантии в виде поручительства собственников,
- Более тесный контакт с клиентом и более детальная картина финансового состояния клиента, что позволяет предлагать увеличивать доходность по клиенту через кросс-продукты,
- Возможность получения до 10-15% депозита в обеспечение гарантий,
- Для покрытия одного и того же объема необходимо в 30 раз меньше гарантий при операционных затратах на одну «среднюю» гарантию всего в 4-5 раз превышающих затраты на «экспресс» при применении качественных моделей оценки и отложенных бизнес-процессах.

Данные из Реестра выданных гарантий обеспечения контрактов по 44-ФЗ за апрель-июль 2014 (4 месяца)

- Средний срок действия «средней» гарантии – 14 месяцев
- Доля гарантий со сроком действия менее двух лет – 86%

Размер гарантии	Количество гарантий	Суммарный объем покрытия	Средний размер гарантии
До 10 млн.	66 315	48 млрд.	720 тыс.
От 10 до 100 млн.	2 323	66 млрд.	28 млн.

Эффективность совместного с банками освоения указанного рынка складывается из нескольких составляющих:

- 1. Привлечение клиентов.** Результатом нашей маркетинговой активности является несколько сотен обращений ежемесячно. Основная масса клиентов – не хуже 2 категории качества с резервом не более 5%. По клиентам с категорией качества хуже всегда существует возможность решения по залогам и/или депонированию средств в объеме, необходимом для покрытия дополнительных резервов
- 2. Упаковка клиентов.** Наличие собственных скоринговых моделей и методик, опытных аналитиков и четких регламентов работы позволяет передавать клиентов, прошедших предварительную оценку и укомплектованным досье по согласованному с банком формату.
- 3. Методологическая работа.** Мы активно делимся своим опытом и аналитическими данными при разработке и запуске совместного продукта.
- 4. Технологическая поддержка.** Мы создали и регулярно модернизируем собственную ИТ-платформу, позволяющую существенно снизить операционные затраты на:
 1. Формирование легитимного электронного юридического и финансового досье клиента
 2. Сбор публичной информации клиента
 3. Автоматизированную скоринговую оценку клиента на основе полученных публичных, финансовых и анкетных данных
 4. Проведение регулярного финансового мониторинга
 5. Ведение большого количество сделок одновременно и формирование комплекта документов по сделке

В настоящий момент совместная работа в сегменте «средних» гарантий ведется с:

АКБ «Инвестторгбанк», КБ «ЛОКО-Банк», ОАО «РОСТ БАНК», АКБ "Держава",
КБ «РОСЭНЕРГОБАНК», ООО "Банк БКФ", ОАО КБ "ЕвроситиБанк".

Источники клиентов

Наработанная за несколько лет клиентская база постоянных клиентов

Несколько сотен постоянных клиентов, заключающих при нашем участии сделки по получению финансирования или банковских гарантий.

Профильные мероприятия

Новые клиенты часто обращаются к нам, узнав о нас на профильных мероприятиях по государственным закупкам и финансово-инвестиционной деятельности.

Общественная деятельность

Нас рекомендуют своим членам и знакомым коллеги из Национального объединения строителей «НОСТРОЙ» и Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

Риски. Статистика максимального объема возможных требований по гарантиям

Приведена среднегодовая статистика по неисполнениям за 2007-2013г.

Применена «оценка сверху» из предположения, что по каждому неисполненному контракту было предъявлено требование в полном размере обеспечения.

Данные взяты из официального публичного Реестра недобросовестных поставщиков (zakupki.gov.ru)

Цена контракта	% неисполнения
Менее 3 млн. рублей	менее 0,1%
От 3 до 40 млн. рублей	менее 0,11%
От 40 до 150 млн. рублей	менее 0,31%
Более 150 млн.	Менее 0,4%

Почему мы?

С 2011 года Госброкер активно участвовал в разработке и запуске специализированного банковского продукта «экспресс-гарантии для рынка госзакупок» до 10-15 млн. рублей. Госброкер отвечал за создание платформы, через которую осуществляется всё взаимодействие клиентов и банков.

Период с 2010 по 2013 был обусловлен отсутствием четкого законодательного регулирования процесса проверки подлинности банковских гарантий, что привело созданию «серого» рынка гарантий, занимавшего до 90% всего рынка.

В результате разрабатываемые продукты конкурировали даже с «серыми» продуктами и отличались ключевыми преимуществами, которые сейчас легли в основу «экспресс»-гарантий многих банков (начиная от небольших банков и заканчивая Сбербанком)

- Привлеченных клиентов – более 2500
- Выпущенных банковских гарантий – более 20 000

Год	Банки-партнеры	Ключевые особенности
2011	АКБ «Северо-восточный альянс»	• Полностью дистанционная работа с использованием Электронных подписей (Федеральный закон 63-ФЗ), без приезда клиента в банк или выезда к клиенту • Без залогов и обеспечений • Без открытия расчетного счета • Стоп-факторы и скоринговые модели оценки клиентов с учетом специфики рынка • Выпуск гарантии за 3-4 рабочих дня
2012	АКБ «Военно-промышленный банк», КБ «Русский ипотечный банк», ЗАО «РИАБАНК»	
2013	ОАО «БАНК РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ», АКБ «Русский Финансовый Альянс»	
2014	ООО ИКБ «Совкомбанк», КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО), ООО «БКФ».	

Схема работы



Обращение в
Госброкер



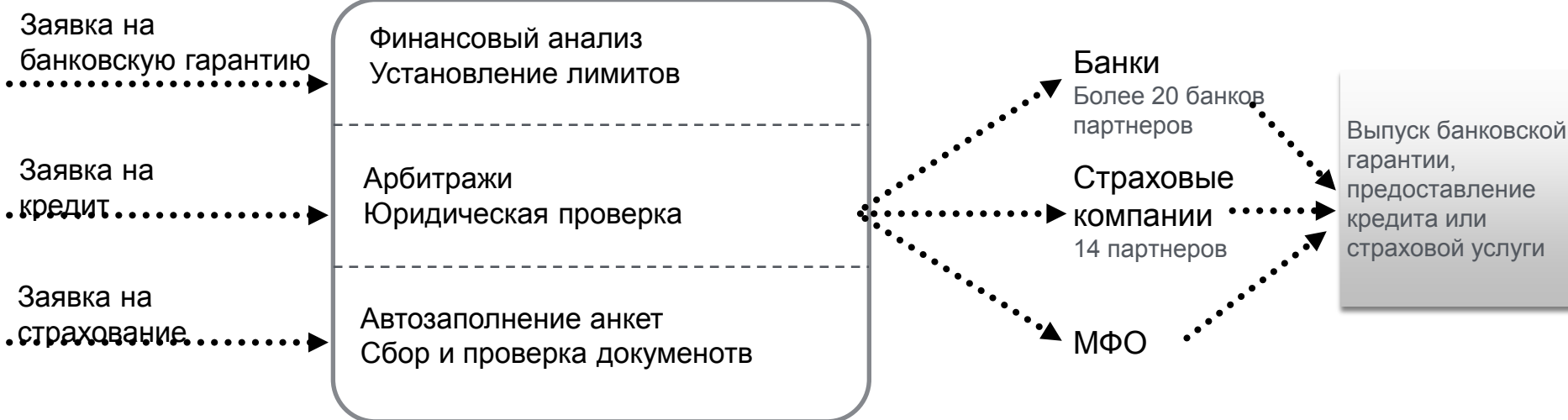
Скоринг и
структурирование сделки
клиента



Анализ и поиск
наилучших условий по
сделке



Выпуск сделки



Клиент

Госброкер

Партнеры Госброкера
(Банки и страховые
компании)

Выпуск
продукта

1

2

3

4

Компания обращается в Госброкер для получения одного или нескольких финансовых продуктов: банковская гарантия, страхование или кредит.

Специалисты Госброкера проводят финансовую и юридическую оценку клиента. Собирают полный комплект документов и заполняют необходимые для банка или страховой компании анкеты.

После того как клиента оценили, и структурировали сделку, Госброкер подает комплект документов клиента во все компании-партнеры (банки и страховые)

Получив предварительные решения из банков и страховых компаний, специалисты Госброкера выбирают лучшие условия и сопровождают сделку на всех этапах.

Карточка участника в платформе

ГОСОБЛАКО

Главная

Сделки

Контрагенты

Список Контрагентов

Контакты

Заявки

Календарь

Все

Недавно измененные

Облако Тегов

Контрагенты > Detail >

Изменить

больше

★ Краткая информация

Контрагент

Школьник

ИНН

КПП

ОГРН

Ответственный

Артем Пармухин

Электронная почта

rogov@aviakor.ru

Тел.

78463313050

Дата создания

Среда, Дек 11, 2013 в 07:58

Изменение

Пятница, Авг 08, 2014 в 12:30

Комментарии

Артем Пармухин

Хватит болтать! Давайте исправлять ошибки.

2 месяцев тому назад

Борис

и вам доброе утречко

2 месяцев тому назад

Анжела

Привет!

2 месяцев тому назад

Обновления

2 месяцев тому назад

Артем Пармухин Обновлено

ответственный : Артем Пармухин (Команда...)

2 месяцев тому назад

добавленны сделки

еще одна новая сделка

2 месяцев тому назад

добавленны сделки

БГ на 500 000

2 месяцев тому назад

Борис Administrator Обновлено

ответственный : Команда: Касатонов, Харитонов, Варламов (Борис Administrator)

3 месяцев тому назад

Борис добавленны контакты

Зинаида Лишанская

10 месяцев тому назад

Борис Обновлено

ответственный : (Борис Administrator)

Карточка сделки в платформе

ГОСОБЛАКО

Добро пожаловать, Андрей

Home > Сделки > №9 > Редактирование

Редактирование сделки №9

СделкаПоручителиФинансовые показатели

Клиент

Наименование *

ООО "Леспромзаготовка"

Дата регистрации юр. Лица

2012-07-20

Дата регистрации на площадке

2013-11-29

Местонахождение

Алтайский край

Опыт участия в торгах

1 Раз

Банкротство

Нет

Включение в РНП

Нет

Максимальная сумма контракта

3 000 000.00

₽

Схожая номенклатура аукциона за последние 12 мес.

Выполняли контракт

Сумма основного долга

0.00

₽

Объем исполненных обязательств

10 000 000.00

₽

Срок пользования кредитными средствами

Менее 3 месяцев

Карточка оценки сделки в платформе

 ГОСОБЛАКО

  Добро пожаловать, Андрей

Home > Сделки > Сделка №9

Сделка №9  Изменить  Удалить

 Анкета

ID	9
Наименование	ООО "Леспромзаготовка"
Значение	БГ
Сумма кредита	600 000
Срок кредита	6 мес.
Дата заявки	2014-10-18
Номер заказа	53873459873465
Заказчик	Томское областное лесничество
Номер лота	1

 Скоринг

Алгоритм	Кредитный рейтинг	Финансовое положение	Обновлено	Файл
Базовая модель	AAA	Хорошее	 2014-10-15 16:11:42	
Банк А "экспресс"				

- На текущий момент специалистами компании «Госброкер» разработана и внедрена в ряде Банков-партнеров **методология и скоринговая модель выпуска банковских гарантий до 100 млн.рублей.**
- Основным акцентом (**до 50% риска**) данная модель ставит упор на финансовое состояние Принципала, но также учитывает устойчивость деятельности и конкурентная позиция (**до 20% риска**), качество менеджмента и кредитную историю и личную ответственность владельцев Принципала.
- Данная методика позволяет принимать решение по выпуску банковских гарантий **от 5-ти до 7-ми рабочих дней** и хорошо зарекомендовала себя в ряде банков.

В дальнейшем, после запуска модели выпуска «экспресс-гарантий» до 20 млн.рублей, возможно достаточно быстро запустить модель выпуска банковских гарантий до 100 млн.рублей и выше.

Пример скорингового расчета - 1

Заявка на установление лимита по продукту				ТЕНДЕРНАЯ ГАРАНТИЯ		Дата заявки		14 авг 14	
Клиент	ООО «СТРОЙСЕРВИС»		тип кредита	БГ	сумма кредита	49 679 484р.		срок кредита	22 мес.
Вид деятельности >>		производство общестроительных работ по возведению зданий			Стр-во зданий	срок деят-ти >>		156	мес
Условия аукциона >>		Заказчик >>	Муниципальное учреждение "Управление муниципального заказа Администрации города Норильска"						
Заказ № >>		0319300010114000966						Лот №	1
Предмет торгов	#ИД	Вид торгов	Выполнение работ/услуг	Классификатор продукции					
Начальная (max) Σ торгов >>>		331 196 560р.		Σ обеспечения заявки (%) >>>		15%			
Прием заявок до (ДД/ММ/ГГ) >>>		17 авг 14		Дата торгов (ДД/ММ/ГГ) >>>					
Требования к Клиенту >>									
Дата регистрации юр.лица (ДД/ММ/ГГ)		29 ноя 00		Местонахождение >>		Москва			
Дата рег-ции на э/площадке (ДД/ММ/ГГ)		1 фев 13		Опыт участия в торгах >>>		Да, ≥2 раз			
Банкротство >>>		Нет		Включение в Реестр н/поставщиков >>>		Нет			
Max Σ выпол. контракта за посл. 12 мес. >>		119 656 601р.		Схожая номенклатура аук-на за посл. 12 мес.		Выполняли контракт			
Менеджмент >									
Конечные бенефициары известны >>		Да		Доля УК (акций), принадлежащая ФЛ >>		100%			
Участник/акционер является Директором >>		Да		Дата назначения Директора (ДД/ММ/ГГ) >>		28.02.2001			

Пример скорингового расчета - 2

Поручители >	наименование поручителя	статус	Доля в УК, %	наименование поручителя	статус	Доля в УК, %
	Иванова Мария Ивановна	участник	100%		не выб.	
		не выб.			не выб.	
Сумма основного долга по кредитам и займам, приходящаяся к погашению в период действия утверждаемой банковской гарантии (ЗС)				4 039 967		
инфо по кредитной истории ↓			↑ инфо по текущим банковским кредитам			
Объем исполненных обязательств за последние 12 мес., руб.	0	Срок пользования кредитными средствами	Более 3 месяцев	Качество кредитной истории	:	Полож.
Опыт исполнения контрактов (за последние 2 года, предшествующих дате обращения в Банк)	Имеется ранее полностью исполненный контракт с данным Заказчиком (Бенефициаром по банковской гарантии) либо полностью исполненный контракт по выполнению сопоставимых работ/услуг			Объем уже исполненного (исполняемого) контракта (в % от размера контракта, на исполнение обязательств по которому оформляется банковская гарантия)		100%
Убыточная деятельность	>>>	Нет	Безнадежные активы, Неликвидные запасы		руб.>>>	-р.
Случаи неисполнения иных договоров	>>>	Нет	Просроченная Дт, Кт		>>>	Нет
Существенное сокращение объема пр-ва	>>>	Да	Претензии 3-х лиц по счету		>>>	Нет
Существенный рост Дт или Кт задол-ти	>>>	Да	Задолженность перед бюджетом		>>>	Нет
Просроч. задолженность по з/плате	>>>	Нет	Нулевые знач-я "Оборот. активы"		>>>	Нет
Существенное снижение чистых активов	>>>	Нет	Величина чистых активов		>>>	Полож.

Пример скорингового расчета - 3

АКТИВ		тыс.руб.	ПАССИВ		тыс.руб.
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		171311	КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		58684
денежные средства и эквиваленты		809	уставной / добав / резерв капитал + НП		58684
финансовые вложения		0	прочие фонды		0
дебиторская задолженность		28232	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		137975
запасы		141961	долгосрочные заемные средства		0
прочие оборотные активы		309	прочие долгосрочные обязательства		66201
ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА		25349	краткосрочные заемные средства		4047
ПР. ВНЕОБОРОТ. АКТИВЫ		0	прочие краткосрочные обязательства		67727
ИТОГО		196660	ИТОГО		196659

ОПиУ		тыс.руб.
Выручка		27 893
С/с продаж		24 231
К и У расходы		2 490
Прибыль от продаж		1 172
% к получению		0
% к уплате		259
Прибыль до налогов		1 454

Показатель	Значение	Показатель	Значение
<i>EtTA</i> >>	0,30	<i>TIE</i> >>	6,61
<i>OFR</i> >>	0,19	<i>PLP</i> >>	1,69
<i>ROАклиент</i>	8,87%	<i>DR</i> >>	0,1
<i>ROАот расль</i>	2,60%	<i>ROАот кл</i>	241%

ДОП. ИНФО мнение андеррайтера		Общество ведет свою деятельность с 2000 года. Основной вид деятельности - общестроительные работы. Только с марта 2011 года заключено госконтрактов на сумму более 650 млн рублей. Гарантия требуется на обеспечение исполнения контракта на право заключения Договора на строительство детского сада . Кредитная история положительная. Поручителем выступает собственник компании.			

Кол-во набранных баллов >>		8,5	Кредитный рейтинг >>	A-	Фин. Положение признается >>	ХОРОШЕЕ
----------------------------	--	------------	----------------------	-----------	------------------------------	----------------

Считаю возможным выдать кредит на сумму >>		49 679 484р.	на срок 22 мес. ,КК		II ,% рез - 1%
Максимальный лимит		121 334 550р.			



Ярослав Елизаров,
управляющий партнер,
генеральный директор

Образование – Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, 2002г.

Опыт в закупках с 2003 года как в качестве исполнителя, так в качестве заказчика.

С 2010 – Основатель и руководитель компании «Госброкер» (Gosbroker.ru).

С 2011 – эксперт, постоянно выступающий с докладами на семинарах и круглых столах ГБУ «Малый бизнес Москвы», Ассоциации менеджеров и др.



Алексей Порошин,
управляющий партнер

Образование - Пермский государственный технический университет, 2002г. Специализация – экономика и управление на предприятии.

10-летний опыт в инвестиционно-банковской сфере, а также на российском финансовом рынке.

С 2007 – Управляющий партнер Инвестиционно-консалтинговой группы «ФЁСТ» (icgfirst.ru).

С 2011 –руководитель Инвестиционного клуба и заместитель Руководителя комитета по финансово-кредитному обеспечению бизнеса Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

С 2012 – заместитель руководителя подкомитета по работе с финансово-кредитными организациями и Членом комитета по инвестиционной политике Национального объединения строителей «НОСТРОЙ».