

Финансовые Инструменты Исполнителям Госзаказа. Проблемы и решения

Алексей Порошин

Руководитель Центра финансово-кредитной поддержки
бизнеса «Деловой России»

Управляющий партнер проекта «Госброкер»

17 ноября 2015 г., Нижний Новгород

Краткое резюме финансовых продуктов на рынке госзаказа

«Банковские гарантии для участников Госзакупок» - не новый продукт на рынке, однако приобрел реально массовый характер лишь с апреля 2014 года.

Обусловлено это законодательным введением единого «Реестра банковских гарантий» в рамках нового Федерального закона 44-ФЗ.

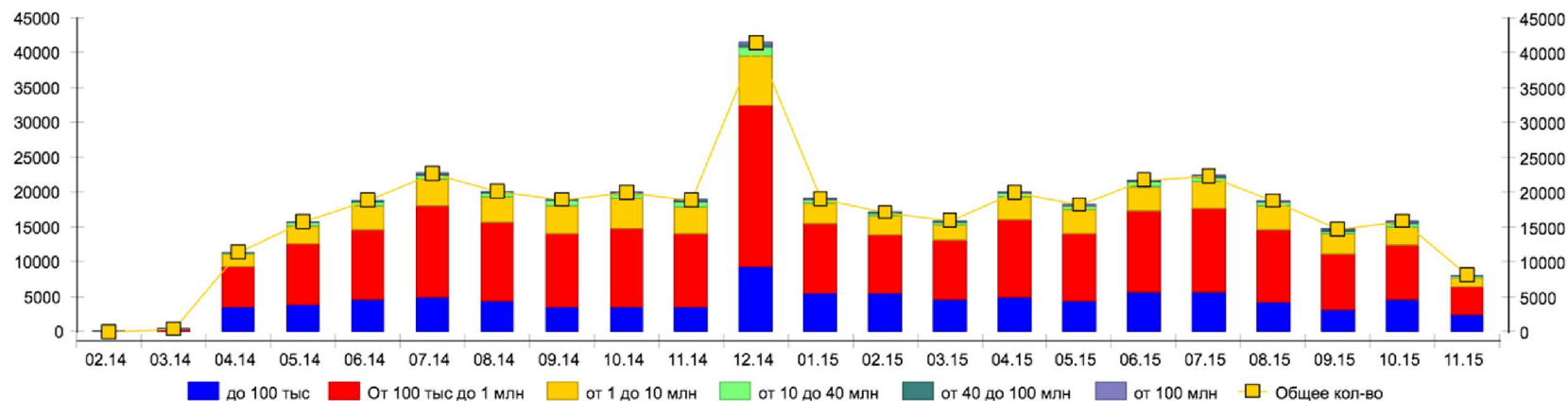
В настоящий момент финансовые инструменты обеспечения добросовестности в госзаказе (обеспечение заявки на участие в тендере и обеспечение исполнения контракта) являются основными ограничителями при участии в закупках.

2015 год обусловлен активным поиском исполнителями постоянных банков-партнеров для обслуживания финансовых потребностей при работе с госзаказом (банковские гарантии, тендерные кредиты, кредиты на исполнение госконтрактов)

Плавающая нагрузка на банки в течение года

в сегменте банковских гарантий для госзакупок

Банковские гарантии для обеспечения контрактов Ф3-44



Устоявшийся рынок

- Более года с момента введения единого реестра
- Стандартизированные экспресс-продукты
- Банковские гарантии в экспресс-формате до 40 млн

Основные параметры экспресс-продуктов (в среднем до 10 млн рублей)

Среднерыночный тариф

3,5 – 4% годовых, но не менее 10 тыс. рублей.

Основные параметры экспресс-продукта

Без открытия расчетного счета и обеспечений;

Дистанционное взаимодействие (без приезда в банк) с использованием электронного документооборота с Электронной подписью.

Четко-прописанные стоп-факторы и критерии скоринга;

Оперативное рассмотрение и оформление сделки (до 4х рабочих дней)

Универсальные параметры оценки клиентов

- Существуют экспресс и не-экспресс форматы рассмотрения заявки (разные сроки)
- Скачкообразный рост трудоёмкости обработки заявки для разных сделок
- В категории мелких сделок предпочтительны крупные банки, в категории не-экспресс – мелкие
- Всегда необходимо иметь несколько банковских решений

Безусловные стоп-факторы

- Возраст Клиента – не менее 12 месяцев (в некоторых случаях не менее 6 месяцев)
- Наличие сведений о проведении процедуры банкротства в отношении Клиента
- Имеется решение суда о дисквалификации Единоличного исполнительного органа Клиента (ст. 3.11 КоАП РФ)
- Наличие непогашенной просроченной ссудной и приравненной к ней задолженности и начисленных процентов
- Отрицательная кредитная история Клиента
- Клиент является нерезидентом РФ
- Наличие Клиента в Реестре недобросовестных поставщиков по 44-ФЗ или 223-ФЗ

Условные СТОП-факторы

- Опыт исполнения 2-х и более контрактов, на сумму большую или равную 80% от стоимости контракта [«сопоставимость» в разных банках – от 0,5 до 1 от стоимости гарантируемого контракта]
- Отношение суммы выдаваемой БГ к среднемесячной выручке не более 400%
[в разных Банках – не более 200-300%%]
- Выручка по итогам последнего завершенного финансового года/сумма контракта, по которому запрашивается гарантия [в разных Банках – не менее 1]
- Принципал является ответчиком по арбитражным делам, сумма исков более 15% от выручки за последние 12 мес.

«Экзотические» СТОП-факторы:

- *Возраст бенефициарного владельца / руководителя не моложе 25, и не старше 65 лет*

Пошаговый механизм работы с Банком

Необходимо предоставить в Банк

1. Заявление и анкета по компании
2. Балансы форма №1-2 за 5 последних отчетных дат
3. Расшифровки ДЗ и КЗ на последнюю отчетную дату
4. Расшифровку по кредитам и займам на текущую дату
5. Реестр выполненных и исполняемых в текущий момент контрактов
6. Скан паспорта ген директора, поручителя, главного бухгалтера
- 7.1. Для БГ под новый контракт – тендерную документацию
- 7.2. Для БГ по действующему контракту – сам контракт и подписанные КС-2,3 по этому контракту на текущую дату.

Основные маркеры при проведении финансового анализа

анализ проводится по официальной отчётности [Ф.1, Ф.2] на две отчётные даты – за последний квартал и полный год

- Отсутствие выручки равной «0» в отчетности, в любом из анализируемых периодов
- Отсутствие отрицательных чистых активов
- Отсутствие отрицательной динамики финансовых показателей деятельности, которая повлекла снижение чистых активов более чем на 25% от максимального значения
- Собственный капитал имеет положительное значение, на все анализируемые периоды
- Нераспределённая прибыль имеет положительное значение, на все анализируемые периоды
- Динамика выручки за 2014г., относительно выручки за 2013г. Снижение не более 30%
- Динамика выручки за 3, 6, 9 месяцев 2015г., относительно выручки за аналогичный период 2014г. Снижение не более 40%

Дополнительные маркеры при проведении финансового анализа

анализ проводится по официальной отчётности [Ф.1, Ф.2] на две отчётные даты – за последний квартал и полный год

- Наличие просроченной задолженности перед работниками по заработной плате
- Долговая нагрузка превышает 50% от приведённой Выручки за текущий год
- Доля просроченной дебиторской и кредиторской задолженности от размера общей задолженности (в разных Банках – не более 15–25%)
- Наличие просроченной задолженности по налогам, сборам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды (в разных Банках – от 0 до 10%)
- Наличие неоплаченных документов из-за недостаточности средств (Объем Картотеки №2)

Получение гарантии при низкой финансовой оценке

Дополнительными инструментами снижения риска могут служить:

- поручительства юридических и физических лиц;
- открытие расчетного счета в банке-гаранте и перевод расчетов по гарантируемому контракту;
- зalog прав требования по контракту;
- заклад векселя или депозит на сумму от 5 до 20% от суммы гарантии

К чему готовиться компаниям

На основании анализа методик разных банков можно сделать следующие выводы:

1.ОБРАЩАЙТЕ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ

А) Чистые активы компании должны быть положительными и не падать в течение года более чем на 25%

Б) Накопленная прибыль для компаний по итогам финансового года должна быть положительной

В) Собственный капитал на послед.отчетную дату должен быть положительным

Г) Соотношение Оборотных активов компании к краткосрочным обязательствам должны быть не менее 0,8.

Расчетный лимит кредитования для гарантий до 15 млн.рублей на основании формы № 1 отчетности может составить средняя величина оборотных активов компании за 4 послед.отчетных даты * 1,3

К чему готовиться при обращении за банковской гарантией

На основании анализа выручки максимальный лимит банковских гарантий может составить:

1) Для гарантий до 15 млн.рублей – размер 6 среднемесячных выручек Компании минус текущие обязательства (кредиты и займы)

2) Для гарантий свыше 15 млн.рублей – размер среднемесячной выручки умноженной на опыт компании (максимальный размер – 5 среднемес.выручек)

На основании раздела 2 формы 1 баланса максимальный лимит банковских гарантий может составить:

- до 15 млн.рублей на основании формы № 1 отчетности может составить средняя величина оборотных активов компании за 4 послед.отчетных даты *1,3 (при 1 или 2 категории заемщика на основании Положения 254-П)

Для гарантий до 15 млн.рублей в итоге выбирается минимальное значение между расчетом лимита по форме № 1 или по форме № 2.

Пример «хорошего» баланса

Наличие ОС говорит о том, что у предприятия есть материально-технические средства для исполнения контракта

Наличие Запасов говорит о том, что у предприятия есть ТМЦ для исполнения контракта

Наличие ДтЗ позволяет судить о наличии у предприятия оборотных средств для исполнения контракта

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 марта 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	46	47	54
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	4 182	5 019	2 089
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	5 000	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	9 228	5 066	2 144
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	137 640	138 772	172 145
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	10 550
	Дебиторская задолженность	1230	196 125	279 239	375 900
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7 097	583	11 216
	Прочие оборотные активы	1260	2 786	7 632	8 798
	Итого по разделу II	1200	343 605	426 227	578 609
	БАЛАНС	1600	352 833	431 293	580 753

Положительное значение Собственного капитала (1300)

Положительный момент: рост Нераспределённой прибыли (1370) – свидетельствует о наличии прибыли на протяжении нескольких отчётных периодов

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 марта 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток)	1370	23 737	23 102	16 304
	Итого по разделу III	1300	23 747	23 112	16 314
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	268 019	273 974	266 484
	Кредиторская задолженность	1520	61 067	134 207	275 616
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	2 139
	Итого по разделу V	1500	329 086	408 181	564 439
	БАЛАНС	1700	352 833	431 293	580 753

Положительный момент: Текущие активы (1200) выше Текущих обязательств (1500)

Положительный момент: Снижение ДтЗ и КтЗ – с компанией рассчитываются Заказчики, а она исполняет обязательства перед Поставщиками

Поручительство государственных структур

Автоматизированное онлайн-заключение по заявкам на кредиты и гарантии:

- Корпорация МСП - до 70% гарантии/кредита
- Региональные фондов поддержки МСП – до 50% гарантии/кредита

Индивидуальные решения при выдаче гарантий

- Различные варианты рассрочки оплаты / ежемесячная оплата за фактическое время использование гарантии.
- Уменьшение процентной ставки за счет размещения гарантийного депозита (от 5%)
- Для авансовых гарантий – размещение гарантийного депозита после получения аванса по контракту

Необходимость резервных вариантов

Срок предоставления гарантии – критичен.

Изменения условий выдачи гарантий в банках (после декабря 2014 года):

- 21 банк из ТОП-100 ввел временный бессрочный мораторий на выдачу гарантий СУЩЕСТВУЮЩИМ клиентам
- 37 банков существенно усложнили регламенты рассмотрения и выдачи гарантий

«Чистка» банковского сектора:

- в 2014 году отозвано 87 лицензий
- В 2015 году отозвано 82 лицензии (по состоянию на 16.11.2015)

Рассмотрение и выпуск гарантии происходит без соблюдения необходимых требований общего или банковского законодательства.

Основные причины:

- банк находится в тяжелом состоянии и активно привлекает средства перед отзывом лицензии. Примеры – Региональный банк развития, Нота-банк, Русславбанк, Банк Город и т.д.
- банк исключен из Перечня Минфина, но доступ к Реестру БГ еще не заблокирован. Пример – Банк Жилищного Финансирования, исключен из Перечня в июле 2015, размещал гарантии в реестре до сентября 2015.

«Технические» решения. Риски и убытки

Риски:

- гарантия не будет выпущена или не вступит в силу
- гарантия не будет размещена в Реестре БГ
- гарантия будет выпущена с формулировками, противоречащими законодательству

Последствия:

- «пожарный» перевыпуск гарантии в другом банке
- отказ в заключении контракта
- огромные финансовые потери

«Технические» решения. Как определить?

Основные признаки «технических» решений:

- оплата не на р/с банка или не полностью на р/с банка
- Оплата услуг агента до предоставления гарантии (размещения в Реестре)
- формирование кредитного досье (заявки, юридические и финансовые документы) по копиям/скан-копиям
- выпуск крупных (от 50 млн) гарантий без детального анализа финансовой деятельности
- отсутствие дополнительных запросов банка по арбитражам, задолженностям, кредитной нагрузке
- наличие иных признаков, не соответствующих обычной банковской процедуре.

Индивидуальный подход к каждой компании

Высокий уровень экспертизы и профессиональная аналитика

- **Подбор наилучшего из существующих на рынке решений**

Еженедельная аналитика всех банков и предложений финансовых продуктов на рынке госзакупок позволяет нашим клиентам объективно сравнить и выбрать лучшее, из существующих на рынке предложений

- **Финансово-аналитическая «упаковка» вашей компании**

Профессиональные банковские аналитики проводят многофакторную оценку компании, формируют кредитное досье и финансово-аналитическое заключение для дальнейшего представления заявки в банки.

- **Юридическое сопровождение сделки**

Проверка требований государственного заказчика к формам предоставления обеспечения исполнения контракта на соответствие нормам закона.

- **Согласование условий продукта на уровне первых лиц банков**

Согласование сделок на уровне первых лиц банков позволяет компании получить привилегированные условия и урегулировать все аспекты по получению финансирования в сжатый срок.

Единое окно ко всем финансовым продуктам

4 финансовых инструмента для исполнителей контрактов по 44-ФЗ и 223-ФЗ



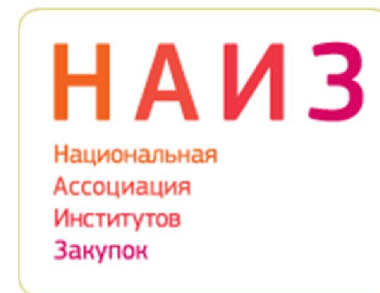
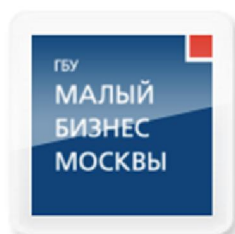
Госброкер - это

Команда профессионалов, которая оказывает консалтинговые услуги и предоставляет исполнителям государственных контрактов различные финансовые инструменты, такие как: банковские гарантии, тендерные кредиты и финансирование исполнения госконтрактов.

Партнерами компании являются более 60 банков и 14 страховых компаний, что позволяет предоставлять нашим клиентам одни из лучших условий по финансовым и страховым продуктам

Работаем по всей России, нас знают во многих регионах, рекомендуют заказчики и электронные площадки.

Руководители компании Госброкер возглавляют профильные комитеты и оказывают правовую и консультационную поддержку в сфере финансов для крупных профессиональных объединений:



Госброкер в цифрах и фактах

Возраст компании – 5 лет

Привлеченных клиентов – более 2500

Выпущенных банковских гарантий и кредитов – более 30000

Штат компании – 30 сотрудников

Первый совместный продукт с банком («экспресс»-гарантии с ЭДО) – 2011 год

Совместных специализированных продуктов – в 10 банках

Всего банков-партнеров – более 40

Круглый стол №2

Практические аспекты реализации
инвестиционно-строительных проектов
в регионах России

Информационный партнер
круглого стола:

КВАДРУМ



Госброкер - ЛИДЕР МНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА

Ежегодно мы проводим, участвуем и поддерживаем более 20 ключевых отраслевых мероприятий

Последние мероприятия:

«Руководители компании Госброкер организовали заседание профильного комитета в Деловой России и подготовили проект поправок для Министерства экономического развития...»

[Смотреть на сайте >>](#)

Март 2015

«Алексей Порошин выступил с докладом на конференции «Банковские гарантии и кредитование: перспективы развития рынка...»

[Смотреть на сайте >>](#)

Февраль 2015

«Компания Госброкер выступила Генеральным партнером X-ой всероссийской строительной ассамблеи...»

[Смотреть на сайте >>](#)

Декабрь 2014

[Информация обо всех мероприятиях компании >>](#)

Особые решения для крупного бизнеса

Для компаний, которые активно участвуют в государственных закупках, мы предлагаем нестандартные формы сотрудничества с банком, которые значительно упрощают работу

Рамочное соглашение с банком

(от 50 контрактов в год)

Если компания участвует в более, чем в 50 тендерах в год, целесообразно оформить рамочное соглашение с банком. Единоразовно установив такое соглашение, для клиента будет выпускать гарантии в автоматическом режиме, буквально по запросу на электронную почту.

Установление лимита в банке

(от 100 млн рублей)

Установление лимита позволяет один раз получить полное предварительное одобрение на выпуск банковских гарантий в рамках установленной суммы и далее быть уверенным в простом и быстром выпуске обеспечения.



Среди клиентов Госброкера крупнейшие участники рынка госзаказа





Удобный сервис для малого и среднего бизнеса

Быстрый и надежный механизм для получения банковских гарантий

Оценка компании за 3 часа и выпуск за 4 дня

Благодаря высокой степени автоматизации, мы можем проанализировать компанию, получив от неё только финансовую отчетность. Все остальные данные мы соберем самостоятельно.

Выпуск гарантии без приезда в банк

Для верификации документов мы применяем электронную подпись, которая есть у каждого участника госторгов.

Выгодные тарифы, от 3% годовых

Средневзвешенная ставка по рынку для выпуска банковских гарантий составляет 4,5%. При этом наше стандартное предложение для клиентов составляет 3 – 3,5% годовых.

Схема работы



Обращение в
Госброкер



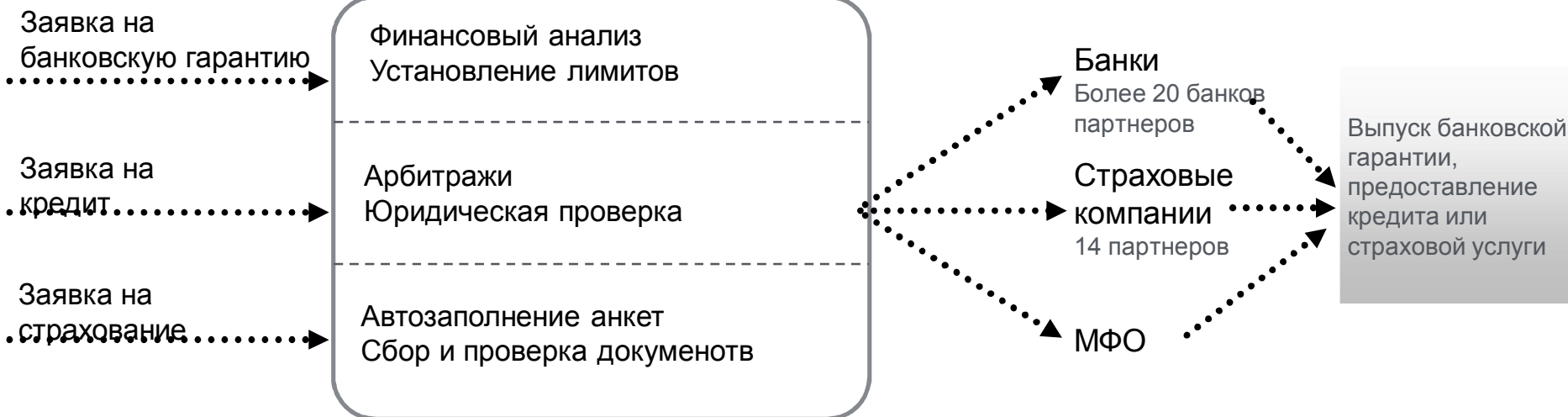
Скоринг и
структурирование сделки
клиента



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.

Управляющий партнер
Алексей Порошин

Моб.тел. +7 (964) 645-12-96

E-mail: **A.Poroshin@gosbroker.ru**

Gosbroker.ru
8 800 555 08 20