

вашинтерфакс

ВЫПУСК #16 / 2014

WWW.INTERFAX.RU



успеть

первыми

О 25-летней
истории
«Интерфакса»

Риски и возможности

Системе СПАРК –
10 лет

Ищем иголки в стогах сена

СПАРК:
«большие данные»
и «одно окно»

Почем госконтракт?

«СПАРК-Маркетинг»
рассчитает начальную
цену госзакупки

Бесценные бумаги

ЭФИР оценивает
риски на фондовом
рынке

интерфакс
INTERFAX



НАМ **25** ЛЕТ!

Технология информации

1989-2014

первое негосударственное агентство в СССР

первое агентство финансовой информации

первая общероссийская сеть региональных информагентств

первое национальное рейтинговое агентство

первая система раскрытия оперативной информации эмитентов

первая комплексная система управления рисками – СПАРК

первое российское решение для ПОД/ФТ – X-Compliance

интерфакс
INTERFAX

Содержание

Успеть первыми	2
Михаил Комиссар о 25-летней истории и настоящем «Интерфакса»	
Риски и возможности	16
Системе СПАРК – 10 лет	
Ищем иголки в стогах сена	20
СПАРК: «большие данные» и «одно окно»	
Почем госконтракт?	24
«СПАРК-Маркетинг» рассчитает начальную цену госзакупки	
Бесценные бумаги	28
ЭФИР оценивает риски на фондовом рынке	
«Как сообщает Интерфакс...»	30
«Интерфакс» подтвердил лидерство по цитируемости в СМИ	

Успеть первыми

О 25-летней истории и настоящем «Интерфакса»



МИХАИЛ КОМИССАР,
председатель совета директоров Группы «Интерфакс»



Любой юбилей, если ты работаешь на конкурентном рынке, – прежде всего повод посмотреть вперед. Назад оглянуться, конечно, тоже бывает полезно, но главным образом затем, чтобы определить, что из этого пригодится в будущем. Мы работаем на очень сложном рынке и всегда помним, какова может быть цена ошибки и как легко оказаться на обочине.

Об этом и других уроках истории «Интерфакса», которому в сентябре 2014 года исполнилось 25 лет, рассказывает Михаил Комиссар – его основатель и бессменный руководитель



Эволюция в сторону создания продуктов на стыке IT и информации – это сегодня единственно возможный вариант развития для информационной компании

Информация + IT

«Интерфакс» за последние 10 лет превратился из медиа (в традиционном смысле этого слова) в информационную компанию, разрабатывающую сервисы и IT-решения, помогающие управлять рисками, работать с большими массивами данных, принимать решения в политике, экономике.

Еще в начале 2000-х большая часть нашей выручки приходилась на новости, аналитику, текстовую информацию. Но с самого начала нашей работы мы избрали для себя модели развития, апробированные мировыми гигантами информационного бизнеса. Сейчас 75% выручки «Интерфакса» – это информационные сервисы, где слиты контент и IT. Именно в этой сфере мы растем наиболее активно, следуя за потребностями наших новых клиентов – кредитных менеджеров, сотрудников корпоративных служб безопасности, комплаенс-офицеров, финансовых директоров, пиарщиков – словом, всех тех, кто в бизнесе анализирует риски, изучает и проверяет клиентов и контрагентов, анализирует большие объемы информации.

Это не значит, что мы «забросили» новости и уже не бьемся за каждую секунду, чтобы успеть первыми с важной новостью, – нет, мы по-прежнему здесь лидеры. Более того, для создания наших новых систем мы широко используем накопленные нами за все эти годы знания источников информации, технологии работы с ней, в общем, все наши компетенции.

В то же время IT-технологии позволяют повернуть информацию нужной стороной, заставить ее «работать» на клиентов. Вот, например, есть финансовая отчетность компаний. Если ее правильно обработать и создать нужный функционал, то это уже, скажем, сервис для выполнения требований налогового законодательства в области трансфертных цен.

Дефицит информации сменился сегодня ее переизбытком, без современных технологий обработки «больших данных» с ней просто уже невозможно справиться. Так что, думаю, эволюция в сторону создания продуктов на стыке IT и информации – это единственно возможный вариант развития для информационной компании.

Еще в конце 1990-х мы создали аналитический терминал ЭФИР, который обеспечил нашим клиентам доступ на финансовый рынок, стали разрабатывать базы данных по финансовым инструментам.

Но по-настоящему поворотным стал проект СПАРК, вокруг которого быстро сложилась уникальная команда и айтишников, и информационных. Мы были первыми, кто угадал, как будет развиваться спрос на информацию о компаниях, и в короткий срок стали бесспорным лидером в этом сегменте рынка. Затем последовали СКАН, «СПАРК-Маркетинг», X-Compliance, «СПАРК-ТЦО»...

За последние годы мы стали также создателем самой популярной системы раскрытия информации на финансовом рынке – www.e-disclosure.ru, разработали по заказу государства портал, через который публикуется информация о событиях компаний и банкротствах – www.fedresurs.ru, систему мониторинга качества госуслуг «Ваш контроль»...

Часто спрашивают: а влияет ли на «Интерфакс» кризис на рынке традиционных медиа? Действительно, на этом рынке стало меньше денег, меньше игроков. Сегмент активно меняется. Но у нас есть определенные преимущества по сравнению с традиционными СМИ. Во-первых, мы всегда были «электронными» (и когда-то одними из первых начали передавать информацию по электронным сетям).

Во-вторых, всегда больше тяготели к сегменту B2B, где выше требования к качеству и специализации. Этот сегмент меньше затронула бесплатная информация из Интернета.

У нас также есть преимущества за счет известности нашего бренда. Поэтому как производители новостей, несмотря на жесткую конкуренцию, мы сохраняем лидерство, остаемся прибыльными и в этом сегменте. Я считаю это нашим достижением, причем не меньшим, чем создание новых сервисов.

Но главное для дальнейшего развития – это все же новые, перспективные и технологичные сервисы, которые будут востребованы рынком. Тут все только начинается, и у нас еще очень много идей.

В России и за границей

«Интерфакс» – международная группа. Безусловно, более сильны и активны мы в России. Здесь у «Интерфакса» самая большая региональная корреспондентская сеть среди всех российских информационных агентств. Штатные журналисты агентства работают от Петропавловска-Камчатского и Южно-Сахалинска до Калининграда. Всего в России у «Интерфакса» сегодня работает почти 30 крупных бюро с пресс-центрами (без учета Москвы).

Наши агентства, работающие в республиках б.СССР, уверенно занимают лидирующие позиции на своих, национальных информационных рынках. Однако с самого начала мы стремились не просто продавать российскую информацию за рубежом и работать в соседних странах, но создать действительно международную информационную структуру.

Если говорить о числе ссылок на «Интерфакс» в международных медиа, то мы входим в десятку наиболее цитируемых мировых структур. Существенно опережаем по ссылкам другие российские информационные агентства. Скажем, в англоязычных СМИ – примерно в 3 раза. Похожая ситуация в немецкой, французской, японской и другой зарубежной прессе. Это говорит о нашем авторитете, доверии к нашей информации, известности бренда. Но наша «международность» все же не только и не столько в том.



Такого набора СП с мировыми грандами в информационном бизнесе больше нет ни у одной компании нашей отрасли



**Наши менеджеры
вырабатывают идеи
и сами же их
воплощают в жизнь.
Все ходят с проектами.
По-моему, это признак
хорошего здоровья
компании**

Вначале мы в основном создавали информационные продукты по принципу «из России и других постсоветских стран для всего мира». А с начала 2000-х стали делать проекты по принципу «со всего мира для всего мира».

Ориентируясь на спрос, решили сконцентрироваться на самой близкой для нас теме – мировом газовом рынке. Сейчас под маркой Interfax Global Energy для мировой аудитории выходит серия специализированных электронных изданий – оперативных и аналитических. Их выпускает редакция в Лондоне, где работают известные на газовом рынке специалисты. Информация в редакцию поступает от корреспондентов Группы «Интерфакс» в Латинской Америке, Африке, США, Европе, Азии. Подписчиками Interfax Global Energy являются крупнейшие глобальные газовые компании, трейдеры, аналитики, государственные организации. Здесь нам приходится на равных конкурировать с самыми известными на мировом рынке брендами.

Кроме того, «Интерфакс» в течение многих лет успешно развивает партнерства с ведущими мировыми компаниями.

Moody's Interfax Rating Agency, созданное в партнерстве с мировым лидером рейтингового бизнеса – агентством Moody's Investors Service, занимает лидирующие позиции на российском рынке рейтинговых услуг. Начиналось все с того, что мы одними из первых в России создали национальное рейтинговое агентство и фактически с нуля начали формировать этот рынок.

В 2008 году приступило к деятельности совместное предприятие «Интерфакс–Ди энд Би» (Interfax–D&B), созданное «Интерфаксом» на паритетных началах с мировой корпорацией Dun & Bradstreet. Наши партнеры оценили качество нашей информации. И крупнейшие международные корпорации, начиная и развивая бизнес в России, получают теперь информацию о российских контрагентах на базе сведений из СПАРКа.

Еще один наш крупный и успешный проект с участием международного лидера – «Объединенное кредитное бюро» (ОКБ). Наши партнеры по этому проекту – Сбербанк и корпорация Experian, имеющая кредитные бюро в десятках стран мира. Это тоже был новый рынок, на который мы пришли одними из первых. А теперь – это наш самый быстрорастущий бизнес.

Думаю, таким набором совместных предприятий с мировыми грандами не может похвастаться ни одна компания, работающая в информационном бизнесе в России. Но главное – наши зарубежные проекты и СП дают нам возможность мыслить глобально, видеть себя частью мирового информационного рынка. Они помогают заимствовать передовые идеи и бесценный опыт, а без этого сегодня невозможно быть лидером на любом локальном рынке.

Человеческий фактор

У нас много высокопрофессиональных, великолепных людей – и менеджеров, и журналистов.

Группа «Интерфакс» управляется лучшими специалистами в области информации. Это – Владимир Герасимов, Георгий Гулия, Ренат Абдуллин, Алексей Горшков, Вячеслав Терехов, Сергей Яковлев, Юрий Погорельный, Роман Лаба, Алексей Мешков, Родион Ромов и многие другие. Наши менеджеры вырабатывают идеи и сами же их воплощают в жизнь. Все ходят с проектами. По-моему, это признак хорошего здоровья компании.

Кстати, понимание того, что ставить знак равенства между Комиссаром и «Интерфаксом» просто жизненно опасно, пришло в середине 1990-х, когда на нас пошли настоящие рейдерские «наезды». Я тогда осознал, что если «Комиссар» будет эквивалентен «Интерфаксу», это значит, что меня просто завтра убьют, чтобы все забрать. Поэтому даже из инстинкта самосохранения необходимо было

создать такую структуру, при которой система должна была работать практически на автомате. Должны были появиться менеджеры – люди, которые способны самостоятельно принимать решения и успешно управлять компанией.

С другой стороны, наш бурный рост уже не позволял заниматься всеми вопросами одному человеку. Масштаб бизнеса, специфичность вопросов, которыми мы занимались, требовали вовлечения в менеджмент большого количества инициативных, талантливых людей, которые обладали знаниями и в тех областях, в которых я был явно слабее их: рейтинговый бизнес, финансовая аналитика, кредитное бюро и т.п.

Вообще, я люблю, когда рядом со мной работают люди, лучше меня разбирающиеся в специальных вопросах. Мне нравится общаться с ними, слушать их экспертные заключения о сложных вопросах и видеть, как они формулируют задачи и намечают пути решения.

Думаю, что это самый нормальный подход для создания бизнеса с нуля. Понятно, что всегда нужен кто-то с начальной идеей. Но потом отцы-основатели должны обрастать сподвижниками – людьми, которые будут сами вырабатывать новые идеи.

Естественно, я играю активную и, надеюсь, важную роль в жизни компании. Но при этом могу совершенно спокойно уехать куда-нибудь на месяц, заняться разработкой нового проекта, развивать старые, а все компании при этом будут успешно работать. Стараюсь мотивировать своих коллег на генерирование идей. Самое страшное – когда сотрудники вдруг начинают считать себя людьми, от которых не ждут творчества, от которых ничего не зависит. Такая структура неминуемо умирает.

В поддержании творческого духа нам помогает наша короткая (по историческим меркам), но насыщенная (по меркам человеческим) история.

Как все начиналось

«Интерфакс», первое в СССР негосударственное информационное агентство, родился в 1989 году, когда набирали обороты перестройка и гласность.

Мне и еще нескольким журналистам, работавшим в Гостелерадио СССР, на Центральном радиовещании на зарубежные страны, удалось выбить согласие руководства не мешать созданию непрофильного продукта и... всего одну комнату.

Объективной предпосылкой создания агентства послужила политика гласности и другие изменения в стране. Многое стало возможным – ощущения этого буквально витали в воздухе. «Огонек», «Аргументы и факты», «Московские новости», привлекавшие людей интересными и злободневными материалами, переживали тогда пик своей неслыханной популярности. Появились первые независимые печатные издания.

А вот телевидение, радио и единственное информационное агентство ТАСС из-за влияния на огромные массы людей оставались под тотальным контролем высшей власти – ЦК КПСС. Это в полной мере относилось и к Иновещанию, где мы работали в редакции информации. В общем, мы имели много интересной информации, которую невозможно было использовать.

В тот момент я был заместителем главного редактора главной редакции информации Радиовещания на зарубежные страны Гостелерадио СССР. В моем подчинении находились около 200 сотрудников. Главная редакция информации была ключевым подразделением, которое готовило базовую информационную продукцию для вещания на все страны мира. В частности, мы делали так называемые часовые блоки новостей. При этом я отвечал за освещение событий в СССР (другой заместитель главного редактора – за международную жизнь).

Ко мне поступало большое количество информации, которая подвергалась жесточайшей цензуре. В общем, «гласность» в стране и нехватка ее в отдельно взя-



Многое стало возможным – ощущения этого буквально витали в воздухе

Меня вела не возможность зарабатывать деньги, мне просто было скучно



Хотелось чего-то
звучного
и современного.
А в большой моде
тогда были первые СП
с международными
партнерами, и у всех
у них были такие яркие
имена с приставкой
«интер-»

том Гостелерадио были объективными факторами, способствовавшими появлению независимого информационного агентства.

Другая причина заключалась в наличии у нас огромного количества очень интересной, «вкусной» информации, которая оставалась за бортом, поскольку не вписывалась в те критерии, по которым отбирали информацию для наших «радийных» блоков новостей.

Непосредственным толчком к созданию «Интерфакса», как ни странно, послужило... приглашение на прием в индийском посольстве. Я разговорился там с иностранными дипломатами, которые спросили у меня, почему мы не делаем транскриптов своих передач, как это принято на многих радиостанциях в мире. «У вас сейчас в стране происходят очень интересные события, но не всегда есть возможность прослушать ту или иную беседу с экспертом, политологом, социологом. Вот если бы вы выпускали еще версии на бумажном носителе, мы могли бы их даже покупать», – уверяли меня дипломаты.

Это было первым импульсом. Но на запуск проекта ушло два года. Я ходил по инстанциям Гостелерадио, объяснял, уламывал, находил дополнительные аргументы. Идеей горел один я, а против меня была целая система, без санкции которой я бы сделать ничего не смог.

И я эту санкцию получил. Как? Осознав, что внутри Гостелерадио пробить проект невозможно, я пришел однажды к Александру Яковлеву, который тогда был ближайшим соратником Михаила Горбачева и, по сути дела, вторым человеком в партии. Я взял у него интервью и в конце беседы за чаем с сухариками (как было заведено в ЦК) сказал: «Александр Николаевич, тут идея есть – объяснять иностранцам сущность нашей перестройки. Не понимают они ничего. А мы бы писали для них, переводили – в общем, облегчали бы восприятие». Александр Николаевич, уже уткнувшись в свои бумаги и почти забыв о моем существовании, ответил: «Ну, неплохо».

Я радостно пришел к зампреду Гостелерадио и заявил, что вот, Яковлев одобрил. Тот, потрясенный, позвонил Председателю. Но спросить-то у члена Политбюро Яковлева, так это или не так, никто из этих чиновников ведь не мог!.. В конце концов, на меня фактически махнули рукой – и проект стартовал.

Хорошо это или плохо, но меня вела не возможность зарабатывать деньги. Мне просто было скучно. Я успешно делал карьеру, получал приличную зарплату, от Гостелерадио ездил за границу. Так что деньги в число мотивов не входили точно. Да мы все тогда, наверное, к сожалению, просто не умели мыслить в рамках бизнес-логики. В чем-то нам это обстоятельство помогло, а в чем-то, напротив, помешало.

Те люди, которые пришли в бизнес на 3–5 лет позже, занялись нефтью, банками – в общем, серьезными делами. А мы крупным бизнесом заниматься возможности на тот момент не имели и даже не думали об этом.

Почему «Интерфакс»?

На закате 1980-х стали возникать первые совместные предприятия. Нас, как журналистов радио, приглашали на различные встречи, презентации, и мне пришла в голову мысль попросить у «новых» бизнесменов денег на наш проект. Поговорил с десятком очень довольных собой директоров. Но все они мою идею забраковали: «Есть ТАСС, есть «Правда». Что вы можете предложить нового?»

Но однажды я побывал на презентации советско-франко-итальянского СП «Интерквадро», которым руководил Лев Вайнберг – мудрый и интересный человек, умевший мыслить широко и нетривиально. Я пришел к нему с предложением всюду на нашей продукции размещать надпись «Совместно с «Интерквадро» взамен на

«материальную помощь». Помню, когда я сказал, что мне нужно 20 тысяч долларов, он не смог сдержать усмешки. Сумма, казавшаяся мне астрономической, для него уже тогда была ничтожной.

Согласившись в принципе поддержать идею, Вайнберг потребовал представить ему тщательную проработку проекта. Первоначально при обсуждении схемы распространения информации я думал о создании подобия курьерской службы из пяти десятков гонцов, которая по утрам доставляла бы клиентам бюллетени новостей.

Однако Вайнберга смущала российская неисполнительность, громоздкость и затратность схемы: «Кто-нибудь проспит, кто-то напьется, кто-то забудет, а клиенты будут раздражаться». Телетайпы тогда были лишь в ТАССе, а Интернета в России еще не существовало. Проблема распространения становилась ключевой и явно служила препятствием на пути реализации проекта...

Тут, на счастье, мне попался популярный тогда журнал «Наука и жизнь» с рассказом о новой технологии – передаче текстов по телефаксу. В «Интерквадро» были знакомы с этим новейшим средством связи. «У меня их два», – гордо сказал Вайнберг, когда я прибежал к нему со статьей. «А что, это может сработать, хоть я ни разу ими и не пользовался – посылать некому», – заметил он. И мы тут же провели тест: послали страничку по факсу из одной комнаты в другую. Это было настоящее чудо: текст выполз в первоизданном виде.

В результате долгих размышлений было решено отправлять клиентам информацию по факсам, которые только-только появились в мире. В СССР их были считанные единицы – в основном в иностранных компаниях и посольствах, которые, как мы предполагали, станут нашими первыми клиентами (потом с большим трудом приходилось добывать их номера). Поэтому нами была придумана такая бизнес-схема: поставлять клиентам недорогие факсы, брать за них аренду и тут же давать пакет нашей информации.

Так мы создали первый вариант агентства – «совместное издание Иновещания Гостелерадио СССР и «Интерквадро» – и стали первой негосударственной структурой в СССР не только в области оказания информационных услуг, но и распространения факсов.

Но как юрлица нас еще не было. По сути, мы были лишь неким персоналом. Все деньги от подписки делились между Гостелерадио и «Интерквадро». Нам платили небольшую зарплату, чисто символическую.

Тогда же, в начале лета 1989 года, родилось и название. Помню, сидел я и прикидывал разные варианты. Хотелось чего-то звучного и современного. А в большой моде тогда были первые СП с международными партнерами, и у всех у них были такие яркие имена с приставкой «интер-»: «Интерквадро», «Интермикро» и т.п. Тут у меня, с учетом поразившей меня телефаксной технологии, щелкнуло: «Интерфакс»!

Первые клиенты

В июле 1989 года я с несколькими ближайшими соратниками приезжал в Гостелерадио к четырем утра и последовательно отсылал по с трудом собранным номерам факсов диппредставительств и бюро иностранных СМИ (их набралось где-то около 50, причем для факсов тогда были специальные номера, отличные от телефонов, отдельно выделявшиеся властями).

Единственный факс работал очень медленно, отсылая вручную вставлявшиеся в него страницы бюллетеней новостей, которые мы готовили до позднего вечера. И хотя страниц было немного, где-то 5–7, их последовательная передача 50 клиентам занимала 4–5 часов.



У нас даже в мыслях не было давать информацию на внутренний рынок... Тогда была такая ситуация, когда внутренний враг считался страшнее внешнего



Мы очень быстро стали популярными и, как следствие, для всяческих идеологических начальников опасными

Начинали мы очень рано, желая передать «свежие» новости до начала рабочего дня. И хотя планировали таким образом «презентовать проект» в течение недели, дня через четыре, помню, мы сломались от недосыпа и решили остановиться.

Реакция получателей нашей «неожиданной» рассылки была удивленной, но заинтересованной. Ничего подобного в СССР не было. А дипломатам и иностранным журналистам очень не хватало аккуратной и профессионально написанной информации. Получатели наших факсов звонили нам по указанному телефону, расспрашивали о проекте. Мы объясняли, что это была лишь презентация, а регулярная работа планируется с начала сентября. В конце концов, мы получили предварительное согласие на получение с 1 сентября 1989 года нашей информации от 10–15 посольств и зарубежных СМИ...

Буквально через несколько месяцев мы стали прибыльными. Плата за подписку составляла 17 долларов в месяц, до сих пор не могу объяснить, почему. Видно, 20 казалось много, а 15 – обидно мало. При действовавшей тогда курсовой разнице, когда зарплата в 50 долларов уже считалась для журналиста весьма хорошей, 100 подписчиков обеспечивали нам достойную жизнь. Самый простенький факс стоил довольно дешево, окупался где-то за полгода.

На первые деньги, полученные от подписки, докупили несколько компьютеров, стали доплачивать журналистам, которые до того работали «из интереса». Через год компьютеров стало аж 7–8. У нас уже было несколько телефаксов, в том числе с памятью на десятки номеров, комната в 30 квадратных метров, около десяти постоянных технических сотрудников (машинистки, операторы факсов) и привлеченные на гонорарной основе журналисты Гостелерадио.

Число наших клиентов росло довольно быстро. Где-то через 3–4 месяца мы уже имели их под сотню. Каждый платил по 17 долларов, в сумме 1700 долларов в месяц, сумасшедшие деньги по тем временам. Но все они шли мимо нас: в Гостелерадио и «Интерквадро». Мы не роптали, были абсолютно довольны положением дел, нам было интересно!

Где-то в начале 1990 года на нас начали ссылаться иностранные СМИ. Многие ведущие мировые издания на нас уже подписались. Помню, очень долго не подписывалось на наши новости агентство Reuters – там говорили, что должны посмотреть, насколько мы будем профессиональными. Они у нас около года бесплатно получали информацию, после чего, разозлившись, я сказал, или пусть платят деньги, или отключаем. И Reuters тут же стал нашим клиентом – работать в СССР без нас было уже невозможно.

Кстати, у нас даже в мыслях не было давать информацию на внутренний рынок, своим советским СМИ. Сейчас, возможно, многие этого не поймут, но тогда была такая ситуация, когда внутренний враг считался страшнее внешнего.

На Запад писать дозволялось, главным было, чтобы свои этой крамолы (т.е. правды) не видели. Мы ведь давали другой взгляд, другую информацию о том, о чем ни ТАСС, ни «Известия», ни «Правда» в то время не писали.

Как нас закрывали

В середине 1990 года у «Интерфакса» начались серьезные проблемы. К этому времени в окружении Горбачева произошел мощный раскол. В руководстве СССР тогда набирало силу крайне консервативное крыло – Лигачев, Крючков, Полозков и другие. Смотреть равнодушно, как ширится неконтролируемый поток информации, они не могли. Люди в ЦК, симпатизировавшие нам (Александр Яковлев, Евгений Примаков, Аркадий Вольский), предупредили, что не смогут нас защитить. Им самим было нелегко – между либералами и консерваторами шла очень жесткая борьба.

Гостелерадио по-прежнему жестко контролировалось Лигачевым, поэтому ситуация была для нас крайне непростая. А мы к этому времени уже стали ка-

налом коммуникации для «либералов» из Политбюро, которые с удовольствием скидывали нам свои мысли, идеи, реагировали через нас на события в стране и мире.

Почти каждый день меня вызывали к начальству Гостелерадио и прямо говорили, что если я не уйду подобра-поздорову, то положу на стол партбилет. Начали давить на моих сотрудников, увольняли технический персонал – их просто лишали пропуска для прохода в здание. Обзвонили всех корреспондентов Иновещания на местах – с «Интерфаксом» не сотрудничайте, ничего ему не передавайте. Давление было очень сильным.

Особенно, по всей видимости, допекало власти то, что начала выходить в ежедневном режиме наша совместная с Baltic News Service лента «Балтфакс». Сообщения из Прибалтики, которая в те дни быстро становилась самой «горячей точкой», разлетались за секунды, цитировались множеством СМИ и... бесили партийных бонз.

Агентство пережило девять иезуитских проверок за год. Придирались и проверяли все: пожарную безопасность, соблюдение трудового законодательства, финансовую отчетность и т.п. Это при одной-то комнате, десяти техсотрудниках и паре десятков радиожурналистов, работавших по совместительству!

К концу года прессинг усилился и стало понятно, что развязка близка.

Мне уже напрямую различные чины в Гостелерадио говорили: ты доиграешься, не жди, пока тебя закроют, закрывайся сам. Но тут, как говорится, нашла коса на камень. Нам уже не хотелось закрываться.

В это же время поменялось руководство «Интерквадро». Поддерживавший нас Вайнберг покинул компанию. Новые хозяева хотели тихо зарабатывать деньги, без всяких проблем с властями. Больше их ничего не интересовало. И они очень быстро заявили нам, что не желают участвовать в наших играх. Новые французские руководители прислали письмо с отказом от продолжения своего участия в издании. Главный редактор редакции, в которой мы работали на Иновещании, откровенно сказал мне, что не сможет нас отстоять, и тоже подписал отказное письмо.

Но к тому времени уже вышел первый советский Закон «О печати», по которому «трудовой коллектив СМИ или его главный редактор в случае отказа учредителя от своего издания имел право создать СМИ под тем же названием».

Осенью 1990 года, понимая, что надеяться можно только на собственные силы, воспользовавшись этим законом, я пришел к российскому министру печати и информации Михаилу Полторанину.

Никогда не забуду, как, когда я сказал ему, что ЦК хочет нас закрыть, М.Полторанин – близкий соратник Бориса Ельцина – злорадно засмеялся: «Сейчас мы им покажем». Сам сел за пишущую машинку, впечатал в бланк необходимые фразы и, вынув из кармана брюк министерскую печать, громко шлепнул по документу. «Что они теперь запоют?» – радостно проводил он меня.

Вся регистрация заняла минут десять. При этом зарегистрировали нас как печатный орган, но еще не как юридическое лицо. Затем, с большими сложностями, мы все же сумели зарегистрироваться и как общество с ограниченной ответственностью.

Главная проблема состояла в том, что у нас банально не было денег. По тогдашнему закону, минимальный уставный капитал ООО равнялся 50 тысячам рублей. Из них половину надо было заплатить сразу при регистрации, а вторую половину – до конца первого года деятельности. То есть нам надо было иметь минимум 25 тысяч рублей, а у меня на книжке было только 3 тысячи.

Я снял – к ужасу жены – все эти деньги и стал искать, кто бы еще вошел в партнеры. Предлагал буквально всем, кого знал. Несколько коллег по Иновещанию



В тот момент у меня появилась какая-то ярость, желание продолжать проект, несмотря на все сложности. Я понимал, что то, что мы делаем, интересно и стратегически правильно



Глава РСПП
А.Вольский
и М.Комиссар
в центральном офисе
«Интерфакса»
в Москве, 1995 год

согласились войти в капитал, но многие отказались. «Ты нам зарплату вовремя плати, а капиталистами мы быть не хотим», – говорили эти осторожные люди. Такие были времена.

Но, в конце концов, мы все же наскребли 25 тысяч рублей и смогли зарегистрироваться как ООО.

День независимости

Разрыв с Гостелерадио, в помещении которого мы продолжали работать и штатными сотрудниками которого еще являлись (в «Интерфаксе» мы считались совместителями), был неминуем. Нам прямо заявляли, что мы – «не жильцы».

11 января 1991 года состоялось трехчасовое заседание коллегии Гостелерадио СССР, где обсуждался вопрос «о вредительской и антипартийной деятельности «Интерфакса» и его руководителя М.Комиссара».

Обсуждение длилось три часа, в течение которых меня полоскали тогдашний председатель Гостелерадио Леонид Кравченко, его услужливые замы и партактивисты. Это был классический обвинительный процесс с соответствующей стилистикой – «Михаил Комиссар льет воду на чужую мельницу» и т.п. В результате было принято решение нашу вредоносную деятельность немедленно прекратить. А надо сказать, что утром этого дня, предполагая самое худшее, мы предварительно разослали всем своим клиентам сообщения, что если больше не выйдем, значит, нас закрыли.

Порядка ста иностранных корреспондентов в этот вечер дежурили около Гостелерадио. Никогда в своей жизни я не давал столько интервью, сколько в тот день. Закрытие «Интерфакса» стало тогда второй мировой новостью. Первой были сообщения из Прибалтики, где как раз началось обострение.

За несколько дней до этого на телевидении закрыли популярнейшую тогда программу «Взгляд». Теперь – нас. Все мировые телеканалы, агентства, газеты



В результате в самый драматический период «Интерфакс» был практически единственным источником информации о происходящем

посчитали это важнейшим событием, иллюстрирующим непростое положение Горбачева и его сторонников.

Не выдержав такого внешнего медийного прессинга, советская идеологическая машина ответила в своем обычном ключе. На следующий день после закрытия в ответ на шум, поднятый в иностранных СМИ, в девятичасовой программе «Время» диктор – кажется, Аза Лихитченко – зачитала заявление: в связи с волной слухов Гостелерадио СССР сообщает, что деятельность «Интерфакса» была признана неправильной; компетентные органы еще разберутся с агентством и его руководителем Михаилом Комиссаром... Можете себе представить, что тогда значило подобное заявление в программе «Время» – главной государственной информационной телепрограмме!

Мне немедленно позвонила из Харькова мама: «Миша, все. Тебя посадят». Но в тот момент у меня появилась какая-то ярость, желание продолжать проект, несмотря на все сложности. Я же понимал, что то, что мы делаем, интересно и стратегически правильно, что общественную эволюцию не остановить. Меня ведь до этого уже прессинговали целый год – и по мелочам, вплоть до отключения электричества, и по-крупному – с угрозами серьезных последствий. Это не могло не породить во мне здоровую злость: не дождетесь!

Нас вышибли из Гостелерадио за день, нарушив КЗОТ и прочие правила, уволив, без формального объяснения, всех журналистов. Пытались конфисковать и имущество, но мои угрозы обратиться в суд с последующим вычетом причиненных убытков из персональной зарплаты хозяйствующих начальников Гостелерадио возымели действие. Нам дали ночь на то, чтобы вывезти всю технику и архивы.

Однако была проблема, куда все это перевезти. Где нас не тронут?

У нас установились хорошие отношения с близким к Горбачеву Аркадием Вольским (в 1991 году – президент Научно-промышленного союза СССР), очень порядочным, мудрым человеком, впоследствии возглавившим Российский союз промышленников и предпринимателей. Я бесконечно благодарен Аркадию Ивановичу за то, что он не только помог нам разместиться, но и прямо защищал от давления могущественных лиц (из числа первой тройки в государстве).

Разрешил нам частично разместиться в Белом доме и Борис Ельцин (в то время глава Верховного Совета РСФСР). В общем, полгода мы, уже ставшие тогда юридическим лицом, располагались в двух точках – Научно-промышленном союзе у Вольского и у Ельцина в здании Верховного Совета.

Нашим гонителям, пытавшимся убедить Вольского перестать нас поддерживать, он при мне – я часто сживал в его кабинете – говорил по кремлевским телефонам, что он против закрытия «Интерфакса», что агентство будет находиться у него, и те, кто попытается этому помешать, будут иметь дело с ним лично. Его побаивались. Ну, а Ельцину же никто просто не осмелился ничего сказать. Так постепенно от нас отцепились.

И с тех пор каждый год 11 января, в день, когда нас изгнали из Гостелерадио и мы начали по-настоящему самостоятельное плавание, «Интерфакс» отмечает «День независимости» – наш главный корпоративный праздник.

ГКЧП против SPRINT

19 августа 1991 года в СССР была предпринята попытка переворота.

ГКЧП, объявив о захвате власти, ввел цензуру, была прекращена деятельность многих СМИ и отключена международная телефонная связь. Тем не менее информация «Интерфакса» беспрепятственно доходила до зарубежных клиентов.

Дело в том, что в 1990 году, чтобы доставлять информацию в электронном виде зарубежным подписчикам, число которых все время росло, «Интерфакс» подключился к глобальной коммуникационной сети SprintNet.



ИЗ СООБЩЕНИЙ МИРОВЫХ СМИ

«Интерфакс» – новая служба новостей, имеющая хорошие связи, предоставляет несравненно более полное освещение событий, чем государственный ТАСС. Многие зарубежные корреспонденты в Москве стали полагаться на «Интерфакс», который дает быстрые и точные сообщения о закрытых заседаниях правительства и новости из различных советских республик. Директор «Интерфакса» Михаил Комиссар сообщил, что четыре представителя Гостелерадио и несколько милиционеров пришли в помещения «Интерфакса» в Гостелерадио и конфисковали большую часть оборудования. По его словам, хотя «Интерфакс» зарегистрировался как независимое СМИ в сентябре прошлого года, они предъявили претензии на оборудование и на часть доходов агентства. В то же время Комиссар подчеркнул, что представители Гостелерадио дали понять, что предпринимают эти шаги из-за несогласия с редакционной политикой «Интерфакса».

Washington Post, 11 января 1991 года

Глава Гостелерадио Леонид Кравченко приказал в пятницу отключить большинство телефонных линий у независимого агентства «Интерфакс», которое распространяет свои сообщения по телефаксам, и теперь «намерен закрыть наши комнаты», сообщил директор «Интерфакса» Михаил Комиссар. Комиссар считает, что проблема носит «политический характер». Некоторые законодатели публично выразили свое возмущение, когда агентство на прошлой неделе распространило показатели оборонного бюджета еще до того, как они были одобрены правительством.

Associated Press, 11 января 1991 года

«Интерфакс» с его активной группой молодых и целеустремленных репортеров революционизировал освещение событий в Советском Союзе и стал автором важных сенсаций, например, таких как начало разработки прошлым летом (1990 года. – «ИФ») экономической программы «500 дней», направленной на превращение СССР в рыночную экономику. У «Интерфакса», который ввел оперативность в советскую журналистику, есть корреспонденты с хорошими связями в союзном парламенте и парламентах республик, и они бегут к телефонам, чтобы передать срочную новость, так же как и их западные коллеги.

UPI, 11 января 1991 года

f ИЗ СООБЩЕНИЙ МИРОВЫХ СМИ

Представитель «Интерфакса» сказал по телефону, что представители Гостелерадио пришли в помещения в здании Московского радио и отключили оборудование агентства. В заявлении агентства, разосланном агентством перед самым отключением, руководство «Интерфакса» заявило, что рассматривает этот шаг как часть сознательной политики по ликвидации независимых информационных структур».

Toronto Star, 12 января 1991 года

Валентина Ланцева (пресс-секретарь президента Российской Федерации Бориса Ельцина. – «ИФ») сказала на пресс-конференции, что в пятницу Борис Ельцин встретился с директором «Интерфакса» Михаилом Комиссаром и сказал ему, что «мы готовы взять под наше крыло «Интерфакс», «Взгляд» и другие СМИ, которые хотят свободы». «Мы рассматриваем закрытие «Интерфакса» более или менее в том же ряду событий, которые происходят сейчас в Литве», – сказала В.Ланцева. М.Комиссар сообщил, что ему было предложено перевести «Интерфакс» в здание Верховного Совета.

Агентство, основанное в 1989 году, возобновило свою деятельность в субботу в помещении, арендованном у Научно-промышленного союза (ныне Российский Союз промышленников и предпринимателей. – «ИФ»), сказал М.Комиссар.

Associated Press, 12 января 1991 года

Информационное агентство «Интерфакс» последовательно дает точные новости и имеет информацию, которой нет у иностранных корреспондентов. На этой неделе «Интерфакс» не только предоставил полные сообщения из республик Прибалтики, но и на день раньше сообщил о предстоящем назначении Александра Бессмертных министром иностранных дел. Гостелерадио, государственная служба теле- и радиовещания, изгнало «Интерфакс» из своих помещений на прошлой неделе в стремлении закрыть агентство, однако днем позже агентство получило поддержку и вновь начало передавать информацию по факсам. «Прежние органы контроля больше не могут нас сдерживать. Старые методы больше не работают», – сказал директор «Интерфакса» Михаил Комиссар.

Washington Post, 17 января 1991 года

Однако ни ГКЧП, ни КГБ, похоже, об этой сети не знали, и она продолжала работать, в то время как обычная телефонная связь с миром прервалась.

В результате в самый драматический период путча «Интерфакс» был почти единственным источником информации о происходящем в Москве и других городах Союза.

Наше представительство в США, открытое незадолго до путча, рассылало приходящие из Москвы сообщения по факсу всем американским СМИ, и даже в Белый дом. На третий день кризиса новости стали столь горячими, что работникам нашего американского офиса приходилось зачитывать их сотрудникам американской администрации прямо по телефону, так как у них не было времени ждать у факса.

В 1991 году «Интерфакс» был выдвинут за освещение августовских событий на Пулитцеровскую премию, которая является, пожалуй, самой престижной наградой США в области журналистики и литературы.

Немного о принципах

На рубеже 1980–1990-х, когда начал работу «Интерфакс», фактически формировались принципиально новые стандарты советской, а затем и российской информационной журналистики. Формировались, конечно, с опорой на мировой опыт.

Мы привыкли на Иновещании адаптировать информацию для зарубежной аудитории, поскольку в оригинале читали сообщения иностранных информагентств (Reuters, AFP, AP, EFE и других), знали стандарты и традиции зарубежной новостной журналистики. «Интерфакс» с самого начала делал ставку именно на них. И эти стандарты, основанные на принципах независимости, объективности, достоверности, существенно, я бы сказал радикально, отличались от правил советской партийной журналистики, советской пропаганды.

Повторю, что для российской журналистики того времени это было, как сказали бы сейчас, абсолютно инновационным подходом.

И конечно, мы хотели открыть еще один канал распространения альтернативной информации, неподцензурных новостей, хотели расширить рамки гласности, превратить ее, наконец, в цивилизованную свободу печати.

Здесь надо вспомнить, что вообще творилось тогда на отечественном информационном поле. А солировал на нем ТАСС. Я вообще-то уважительно отношусь к этой организации. Это – большая структура, которая прошла большой путь. Там работали и работают много замечательных людей. Но в то время это была организация, в цели которой не входило своевременно, оперативно и ясно доводить информацию.

Сообщения ТАСС могли звучать примерно следующим образом: «Генеральный секретарь ЦК КПСС встретился с госсекретарем США. На встрече затрагивались вопросы, представляющие взаимный интерес. Госсекретарь США подтвердил известную позицию американской стороны по поводу размещения ракет в Европе. На это М.Горбачев заявил, что СССР боролся и будет бороться за мир во всем мире и никогда не позволит...» Ну и так далее.

От этой белиберды на Западе шалели, никто ничего не мог понять.

Собственно, «Интерфакс» и занимался тем, что описывал эту же тему, но уже в адекватном формате: «Горбачев встретился с Шульцем. На встрече обсуждались разногласия по поводу размещения «першингов» в Европе. Американцы продолжают настаивать на том, что они не будут демонтировать базы в Германии и Турции. СССР заявляет, что его эта позиция не устраивает и он готов ответить контрмерами – размещением своих ракет в соседних регионах. Но это никому не выгодно. Поэтому советский лидер предлагает следующие варианты...»

interfax
ИНТЕРФАКС

**ЭКСТРЕННОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ
"ИНТЕРФАКСА"**

11 января 1991.

Руководство Гостелерадио СССР во главе с Председателем Леонидом Кравченко приняло 11 января решение о прекращении деятельности агентства "Интерфакс" в помещениях здания Гостелерадио. Л.Кравченко распорядился арестовать все принадлежащее "Интерфаксу" имущество, которое находится в здании Гостелерадио.

Напомним, что "ИФ" был создан как независимое агентство в сентябре 1989 года. Его учредителями стали Главная редакция Информации Московского Радио (одно из подразделений Гостелерадио) и советско-франко-итальянское предприятие "Интерквадро". В сентябре 1990 г. "ИФ" выделился в самостоятельное информационное агентство и был зарегистрирован в соответствии с Законом в Министерстве печати и массовой информации РСФСР.

Поскольку в новых помещениях, которые были предоставлены агентству в долгосрочную аренду Мосгорисполкомом, в настоящее время продолжается ремонт, "Интерфакс" по-прежнему занимает несколько небольших комнат в здании Гостелерадио СССР на ул. Пятницкой, 25.

"Интерфакс" убежден, что причинами сегодняшнего конфликта с Гостелерадио СССР являются не финансовые и имущественные претензии. Оборудование, о котором идет речь, принадлежит "Интерфаксу" и является юридически оформленной собственностью агентства. Это право мы готовы оспаривать в судебном порядке.

"Интерфакс" рассматривает эту акцию нового руководства Гостелерадио СССР как логическое развитие взятого Леонидом Кравченко курса на ликвидацию независимых информационных структур. Недавнее запрещение популярнейшей советской телепрограммы "Взгляд", исчезновение с экранов передач "Авторского телевидения" - звенья той же цепи. Руководство Гостелерадио СССР и не скрывает, что информация "Интерфакса" не отвечает его политической концепции.

"Интерфакс" будет продолжать работу до тех пор, пока для этого будут оставаться технические возможности. Если вы, наши подписчики, перестанете получать выпуски "ИФ", значит, нас лишили этих возможностей. Если это случится, "Интерфакс" возобновит свою деятельность сразу же после переезда в новое помещение. Мы заранее просим извинить нас за вынужденную приостановку и надеемся на ваше понимание.

"Интерфакс" обращается ко всем своим подписчикам. Помешать осуществлению намеченной акции может только тот, кто назначил Л. Кравченко на его пост - Президент СССР М. Горбачев. Ваши обращения непосредственно к нему могут оказать нам неоценимую помощь в трудный час. Мы призываем вас к акции журналистской солидарности и поддержки.

Оригинал
экстренного
обращения
«Интерфакса»
к подписчикам,
11 января 1991 года



М.Комиссар (второй слева) в окружении коллег, стоявших у истоков создания «Интерфакса». Слева направо: А.Мартынов, В.Терехов, Р.Абдуллин



«Интерфакс» с самого начала делал ставку именно на стандарты и традиции зарубежной новостной журналистики

Принципы информационной работы, на которых строится деятельность агентства, мы считаем ключевым элементом нашего успеха

Получив два-три подобных сообщения, потребитель очень быстро делал вывод, что на эту информацию стоит подписаться. Конечно, ее качество целиком зависело от профессионализма наших сотрудников, но оно было на очень высоком уровне. Ничего похожего до тех пор в СССР в принципе не было, и соревноваться в этом с советскими печатными органами нам было совсем нетрудно.

Принципы информационной работы, на которых строится деятельность агентства, мы считаем ключевым элементом нашего успеха.

Лет 15 назад правление «Интерфакса» приняло Хартию агентства, принципам которой мы неукоснительно следуем и сегодня.

«Мы уважаем право общества знать правдивую информацию и делаем все от нас зависящее, чтобы эта информация стала ему доступна, – записано в Хартии. – Все это требует постоянного и бескомпромиссного соблюдения агентством и каждым журналистом, работающим в нем, этических и редакционных норм, принципов НЕЗАВИСИМОСТИ, ОТВЕТСТВЕННОСТИ, ТОЧНОСТИ И ОБЪЕКТИВНОСТИ».

«Интерфакс», говорится в Хартии, не допускает, чтобы его информация использовалась для лоббирования интересов какой-либо группы людей, организации или компании, появления в своих информационных сообщениях скрытой или явной политической или коммерческой рекламы.

Журналисты «Интерфакса», согласно Хартии, воздерживаются от высказывания в информационных сообщениях собственного мнения, предоставляя делать выводы самим получателям информации.

Имидж и деньги

Мне очень помогали друзья и коллеги, поверившие в агентство. Такие системы, как наша, – это системы коллективные. Уже через несколько месяцев после начала проекта к нам стали подтягиваться умные, талантливые и энергичные люди. Те,

кого достали. Те, у кого были мозги. Те, у кого был характер. Кому надоело играть в информационный идиотизм, который в то время существовал в Гостелерадио: жизнь сама по себе, а информационный поток сам по себе. Так что возле меня довольно быстро сложилась компания единомышленников, которые стали лучшими информационщиками страны.

Потом, уже в ельцинский период, мы осознали себя полноценной компанией, организовались как хозяйственная структура и стали думать, как жить и работать дальше. Было ясно, что общеполитическая информация останется важной составляющей нашей работы. С другой стороны, мне помог предыдущий опыт – человека, связанного с экономикой. Я понимал, что политическая информация имеет довольно ограниченный рынок. Кто подписывается на нее? Средства массовой информации, властные структуры, представительства иностранных государств – это все. В общем, сотни, но не тысячи клиентов. И если мы хотели считать на десятки тысяч, нужно было заниматься бизнес-информацией. Но информационных услуг этого рода в Советском Союзе не было в принципе как класса. Приходилось создавать с нуля основы агентства деловой информации.

Итак, мы довольно быстро поняли значение экономических новостей. Для меня здесь особо впечатляющим оказался пример Reuters.

Я был поражен, узнав, что Reuters только 5–6% своих доходов получал от продажи общеполитической информации. Все остальное шло от финансово-экономического блока. В то же время я ознакомился с работой AP и AFP и понял, что агентства, которые специализируются только на политической информации, всегда бедны, им вечно не хватает денег. Поэтому мы изначально стали ориентироваться на модель Reuters.

За счет общеполитической информации, которую все цитируют, создается имидж. А деньги приходят за счет финансово-экономического блока, потому что бизнес-клиенты платят больше, да их и просто намного больше количественно.

Где-то в 1991–1992 годах мы стали первыми в стране, кто начал профессионально развивать экономическую и финансовую информацию, сфокусированную на отдельных отраслях. В эти годы в основном сложился формат экономических новостей «Интерфакса», который мы также стремились сделать максимально близким к принятому во всем мире. И он мало изменился за эти годы.

Еще в 1990 году мы делали соответствующее издание для иностранцев. Оно называлось Soviet Business Today. Кстати, это было первое в СССР деловое информационное издание. Потом первыми перешли к созданию профильных публикаций в таких сферах, как нефть и газ, металлы, банки и финансы, сельское хозяйство. Иными словами, стали развиваться как специализированное профессиональное экономическое агентство.

Никто в СССР не писал так, чтобы это было понятно западным читателям и чтобы на основании этой информации можно было принимать бизнес-решения – об импортных закупках зерна и контрактах на строительство, например, химкомбинатов, о торговле валютой. Помню, как госчиновники с недоумением спрашивали, когда мы интересовались объемом заключенного контракта в долларах или мощностью второй очереди завода «КАМАЗ»: «Зачем вам это надо?!»

На волне огромного интереса на Западе к тому, что происходит в СССР, мы открыли первый зарубежный офис в Америке, затем создали компании в Германии, Англии, Гонконге. Стали обрастать своими бюро в разных точках бывшего СССР.

И постепенно выросли до того, что есть сегодня.

Мне кажется, у нас есть чем гордиться. Но при этом у меня нет ощущения, что уже можно почивать на лаврах. По-прежнему наши планы расписаны на несколько лет вперед, и по-прежнему есть ощущение, что на нашем рынке у нас огромные возможности, которые надо успеть использовать первыми.



По-прежнему наши планы расписаны на несколько лет вперед, и по-прежнему есть ощущение, что на нашем рынке у нас огромные возможности, которые надо успеть использовать первыми

Риски и возможности

Системе СПАРК – 10 лет



СЕРГЕЙ ЯКОВЛЕВ,
заместитель
генерального
директора
«Интерфакса»

РОМАН ЛАБА,
заместитель
генерального
директора
«Интерфакса»



СПАРК – пример того, как из всего известного можно извлечь что-то совсем неизвестное. И очень нужное. СПАРК объединил общедоступную информацию о компаниях с инновационными сервисами для ее обработки и использования, и это дало уникальный эффект, привело к созданию в России нового сегмента информационного рынка



Запуская новые проекты, мы часто исходили из простой идеи: если в мировом бизнесе успешно работают те или иные механизмы, то, с высокой долей вероятности, они будут рано или поздно востребованы и у нас

Know your customer?

Запуская новые проекты, мы часто исходили из простой идеи: если в мировом бизнесе успешно работают те или иные механизмы, то, с высокой долей вероятности, они будут рано или поздно востребованы и у нас. Так мы предложили для только-только народившегося российского рынка акций фондовый индекс. Так создавали первое рейтинговое агентство и кредитное бюро...

Было известно, что мировой бизнес не может существовать без процедуры проверки контрагента – know your customer. Хочешь подписать контракт – проверь через публичные источники компанию, ее учредителей, финансовую отчетность... Как говорится, предупрежден – значит вооружен.

Однако в России в самом начале 2000-х системной работы с информацией о юрлицах (а не только об эмитентах) никто не вел. И явного спроса на эту информацию тоже не было: с одной стороны, процедуры проверки контрагентов еще не укоренились, с другой, – потребности в информации о бизнесменах с лихвой удовлетворяли ворованные базы данных.

Создавать новый сервис мы начали с разговоров с потенциальными потребителями информации и партнерами. Полгода ушло на переговоры с Росстатом о покупке информации. В итоге мы стали первыми, кто купил и обработал всю информацию из реестра юрлиц.

Впервые удалось в 2003 году собрать и все публичные данные о компаниях-эмитентах (тогда как раз заработала, наконец, цивилизованная система раскрытия информации через уполномоченные агентства, одним из которых стал «Интер-

факс»). До этого информация от эмитентов собиралась в ФКЦБ и на рынок потом попадала с большим опозданием. Подключение агентств позволило сделать этот процесс комплексным, оперативным и охватить сразу десятки тысяч компаний.

Первые клиенты у новой информационной системы «Интерфакса», которая после недолгих споров получила название «Система профессионального анализа рынков и компаний» (СПАРК), появились в 2004 году.

Главными ее конкурентами оказались фирмы, продающие «серые» базы данных с ворованной из государственных баз данных информацией.

Потенциальные клиенты, посмотрев систему, говорили: «Мы в переходе купили все то же самое, да еще данные о проводках через РКЦ. Информация обновляется ежемесячно. А у вас такое есть?» Понятное дело, мы ничего подобного обещать не могли.

Но не сдавались. В итоге победить конкурентов помогло само государство, которое озаботилось проблемой воровства госданных и начало наводить порядок в этой сфере.

А СПАРК стал приобретать все более широкий круг поклонников.

Посмотрите на себя со стороны

Часто мы воочию наблюдали, как люди проникались уважением к СПАРКу, узнавая из него что-то новое о своем собственном бизнесе, который, как им казалось, они знают как облупленный.

Так, однажды глава Автобанка Наталья Раевская во время демонстрации возможностей системы с удивлением обнаружила, что в Самарской области благополучно работает еще один Автобанк. За несколько кликов и совершенно случайно банку удалось выявить мошенников, которые, незаконно пользуясь его брендом, зарабатывали деньги.

Бывший мэр Москвы Юрий Лужков был сильно удивлен, когда с помощью аналитических сервисов СПАРКа узнал о финансовом положении некоторых связанных с городом компаний. Из «Интерфакса» Лужков вышел с кипой распечатанных отчетов, а правительство Москвы срочно подписало на СПАРК.

Для журналистов использование СПАРКа тоже стало делом привычным – если нужно установить связи между компаниями, акционерами, описать финансовое состояние фирмы... Журналисты стали с помощью СПАРКа проводить «расследования» на предмет выявления связей между бизнесом и чиновниками. Так, некоторое время назад было много информации со ссылками на СПАРК о бизнесе семьи одного из депутатов и компаниях-спонсоров парламентских партий.

Но, конечно, чаще всего через СПАРК пытаются узнать больше о своих конкурентах и партнерах бизнесмены, чтобы решить, с кем можно сотрудничать, а от кого следует держаться подальше.

Немало фирм благодаря этим сведениям были спасены от контрактов с мошенниками. Например, одна западная корпорация, воспользовавшись СПАРКом, смогла вывести на чистую воду подставную фирму со звучным названием, которая выдавала себя за российского поставщика нефти с офисом с видом на Кремль.

Нефть XXI века

Постепенно СПАРК «обрастал» все большим количеством источников: появилась возможность получать данные и из десятков ведомств, разных баз данных, от самих компаний.

Приходилось собирать информацию и вручную: сами сканировали данные о приватизируемых компаниях, вручную собирали сведения с сайтов, прозванивали телефонные номера, выстраивали взаимосвязи юрлиц...



Идеи для новых сервисов подсказывала сама жизнь: государство требовало от бизнеса все большей открытости, соблюдения различных требований, а мы всегда были готовы предложить рынку то, в чем он сейчас нуждается



Все эти годы нам удавалось быть на шаг впереди: первыми открывать новые источники информации, первыми создавать на основе этой информации полезные сервисы

Быстро выяснилось, что одного «сырья» клиентам недостаточно. Так в СПАРКе родилось семейство уникальных рейтингов, которые позволяют оценивать благонадежность компании, ее финансовую устойчивость. Мы убедили крупные компании сообщать нам о своих неплательщиках, чтобы оперативно собирать в СПАРКе данные о «хороших» и «плохих» клиентах, и стали строить индексы платежной дисциплины компаний.

Идеи для новых сервисов подсказывала сама жизнь: государство требовало от бизнеса все большей открытости, соблюдения различных требований, а мы всегда были готовы предложить рынку то, в чем он сейчас нуждается.

«Звездный час» СПАРКа наступил в тот момент, когда налоговая служба ввела требование о «должной осмотрительности» по отношению к контрагентам. Процедура проверки партнеров из абстрактной «мировой наилучшей практики» стала насущным требованием, без выполнения которого налогоплательщикам грозили штрафы и доначисления. В итоге СПАРК стал нужен не только крупнейшим структурам, но и среднему бизнесу.

Затем последовали требования в области трансфертного ценообразования, комплаенс...

В 2008 году СПАРК вышел на международный рынок: по нему стали проверять своих потенциальных контрагентов в России клиенты Dun & Bradstreet, старейшей и крупнейшей международной базы данных по компаниям. Оказалось, что нам есть чему поучиться у коллег в других странах. Но и наш, российский, опыт оказался вполне востребованным. Наши зарубежные партнеры теперь понимают, что такое «odnodnevka», а мы знаем, сколько всего в мире юридических лиц и насколько полной является информация о зарегистрированных компаниях где-нибудь в Африке.

Все эти годы нам удавалось быть на шаг впереди: первыми открывать новые источники информации, первыми создавать на основе этой информации полезные сервисы.

Информацию называют «нефтью XXI века». Правда, в отличие от нефти, объем доступных источников информации стремительно растет. И поэтому все более востребованным оказывается главное ноу-хау «Интерфакса» – видеть в огромном потоке информации самое главное и важное.

интерфакс
INTERFAX



Спросите
нас о любой из
230 000 000
КОМПАНИЙ
мира



www.dnb.ru

Ищем иголки в стогах сена

СПАРК: «большие данные» и «одно окно»



АЛЕКСЕЙ КОБИН,
исполнительный директор проекта СПАРК



10 лет назад перечень источников корпоративной информации казался понятным и конечным. Теперь, когда счет им в СПАРКе идет на сотни, этот список – бесконечность. При этом значение каждого отдельного источника уменьшается. Информация сегодня – сырье, и важен не ее объем, а то, насколько успешно она помогает решать нужные нам задачи

Одно из превращений, произошедших с информацией, – это стирание границ между «своими» и «чужими» данными. Чтобы получить целостное представление об уровне, скажем, кредитных рисков, сегодня можно и нужно использовать самые разные источники информации. Не все эти данные (по вполне объективным, например, юридическим причинам) мы можем загрузить в СПАРК. Тем не менее, сегодня наши технологии позволяют их сделать доступными по принципу «одного окна».



СПАРК первым начал предоставлять небанковским пользователям доступ к информации «Объединенного кредитного бюро», которое лидирует в России по числу накопленных кредитных историй

... плюс кредитная история

Кредитные истории заемщиков в бюро кредитных историй (БКИ) с недавних пор могут, согласно поправкам в законодательство, запрашивать не только банки, выдающие кредиты, но и любые юрлица, и индивидуальные предприниматели (ИП). Главное условие – наличие согласия субъекта кредитной истории.

Среди клиентов СПАРКа есть и кредитные департаменты, и службы безопасности, и юридические службы. Им могут понадобится кредитные истории для проверки компаний, которые хотят получить отсрочку платежа, или при найме нового работника, или при принятии решения о выдаче сотруднику льготной ссуды. Владельцы маленьких компаний или ИП нередко берут потребительские кредиты с целью развития бизнеса – в этом случае важно знать не только информацию о компании, но и кредитную историю ее хозяина.

СПАРК, тщательно выполнив все требования законодательства по защите персональных данных, первым начал предоставлять небанковским пользователям доступ к информации «Объединенного кредитного бюро» (ОКБ), которое лидирует в России по числу накопленных кредитных историй.

Да, для получения информации потребуется подписание отдельного договора и использование электронной подписи. Но кредитные истории стоят этих усилий.

В базе данных ОКБ – сведения о 55 млн российских граждан. По статистике, каждый из них в среднем брал 1,8 кредита, 17% заемщиков имеют 3 и больше активных кредитов, 24,5% заемщиков брали кредиты в 4-х и более банках...

Число кредитных историй компаний в ОКБ – пока несколько сот тысяч, но после последних изменений в законодательстве накопление информации о компаниях заметно ускорилось. Дело в том, что теперь при выдаче кредита вся информация о заемщике обязательно передается в бюро (раньше это происходило только с его согласия).

Физическое лицо

Фамилия:

Имя:

Отчество:


Дата рождения:

Место рождения:

Документ, удостоверяющий личность


Вид документа:





Серия и номер (без пробела):




Настоящим подтверждаю, что кредитуемый дал согласие на получение его кредитной истории
 Дата получения согласия:

Запрос принят. Выполняется поиск кредитной истории.



- Общая информация
- Сводные данные по счетам
- Детализация счетов
- История платежей



Фамилия: Иванова (при рождении : Иванова)
Имя: Василиса
Отчество: Петровна
Дата рождения: 01.02.1960
Место рождения: СССР, Ленинградская обл., дер. Сказочная
Гражданство: Российская Федерация
Пол: женский

Документы: паспорт РФ 1234 567890, выдан ОМ №1 УВД г. Москвы 01.02.2013
 загранпаспорт РФ 98 7654321, выдан УФМС №321 по Москве и Московской обл. 02.02.2013

Адреса: РФ, 123456, Московская обл., с. Ромашково, ул. Пчёл-Улейская, дом 1 стр. 2 (постоянная регистрация)
 РФ, 123456, Московская обл., с. Ромашково, ул. Пчёл-Улейская, дом 2 стр. 1 (временная регистрация)

Вид участия	Количество кредитов	Доступно к просмотру	Текущий худший статус платежа	Худших статус за всю историю	Общий остаток по кредитам, руб.	Суммарный платеж руб./мес.
основной заёмщик	3	1	Платеж просрочен	Платеж просрочен	1 234 567,00	336 934,00
созаёмщик	3	1	Своевременно	Платеж просрочен	1 234 567,00	336 934,00
поручитель	3	1	Платеж просрочен	Платеж просрочен	1 234 567,00	336 934,00
гарант	3	1	Своевременно	Платеж просрочен	1 234 567,00	336 934,00

Суммарный ежемесячный платёж по всем открытым обязательствам: 2 469 134,00 руб.
Суммарный непогашенный остаток по всем открытым обязательствам: 15 308 642,00 руб.



Созданный в СПАРКе сервис позволяет пользователям получить из реестра информацию о заложенном имуществе. Эти сведения доступны на странице компании в разделе «Залоги»

Залоги и заложники

Заложенное имущество, несмотря на его статус, нередко продают, повторно передают в залог. Если раньше пострадавшей стороной чаще всего выступал покупатель уже однажды заложенного имущества и оно «отправлялось» обратно к залогодержателю, то с 1 июля 2014 года все изменилось. Действие залога должно быть прекращено, если новому собственнику удастся доказать, что он является добросовестным приобретателем и не знал о том, что имущество находится в залоге.

Но при этом покупателю заложенного имущества будет гораздо труднее убедить суд в том, что он не был в курсе происходящего: с середины 2014 года компании обязаны раскрывать информацию о переданном в залог имуществе в Едином реестре сведений о деятельности юридических лиц.

Созданный в СПАРКе сервис позволяет пользователям получить из реестра информацию о заложенном имуществе. Эти сведения доступны на странице компании в разделе «Залоги».

Помимо предотвращения мошенничества, информация о залогах ценна и в плане анализа финансового состояния и платежеспособности компании. Например, сведения о проблемных залогах или просроченных платежах должны насторожить потенциального контрагента и побудить его предпринять дополнительные меры для защиты своих интересов при работе с такой компанией.

С другой стороны, информация о залогах показывает, что компания развивается и привлекает деньги, что банк перед выдачей кредита ее проверил и удостоверился в ее финансовой состоятельности.

Залогодатель	Залогодержатель	Сведения о заложенном имуществе	Дата исполнения обязательства по договору	Статус договора
ЗАО АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛДИНГ "АГРОЯРСК", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Оборудование, машины, инструмент и комплектующие		Действует
ООО "МАКРОСТРОЙ", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Имущественные права		Действует
ООО "АНТ Импорт", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Автомобили		Действует
ООО "Регион 42", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	СРЕДСТВА ТРАНСПОРТНЫЕ		Действует
ООО "КОНТРОЛ ЛИЗИНГ", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Автомобили;		Действует
ООО "ЛИЗФАЙНЭС", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Имущественные права		Действует
ООО "РЕНКАПСТРОЙ", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%			Действует
ООО "КОНТРОЛ ЛИЗИНГ", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Автомобили;		Действует
ООО "Мичуринская мукомольная компания", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Имущественные права		Действует
ООО "Тонка", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Сырье. Материалы для производства. Продукция протыщенных цelloзных бумаги		Действует
ООО "Красногвардейский Свинокомплекс", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Оборудование, машины, инструмент и комплектующие		Действует
ООО "Петербургснэб", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%			Действует
ООО "Юг Лизинг", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Котельное оборудование, инструмент, комплектующие		Действует
ООО "ТПК "ГРОДС", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%			Действует
ЗАО "ЗАТОНСКОЕ", 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Имущественные права		Действует
"АВАНГАРД" (ООО), 100%	ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ", 100%	Вентиляционное и климатическое оборудование; Грузоподъемное оборудование и комплектующие; Оборудование, машины, инструмент и комплектующие; Средства (забора), кроме металлических; Офисная техника, оргтехника и комплектующие; Пожарно-охлаждающее оборудование.		Действует

Как шум становится сигналом

Работая с «большими данными», мы извлекаем «сигналы», позволяющие определить, чем живет компания, на каком цикле экономического развития находится. Пример – сведения о вакансиях, которые компании размещают в Интернете.

Наличие в компании вакансий свидетельствует о том, что компания развивается. Эта информация особенно актуальна во время кризиса, когда многие компании «ужимаются», отказываются от найма новых сотрудников или вообще сокращают персонал. С помощью сведений о вакансиях можно также понять, какие именно направления бизнеса компания считает перспективными и собирается развивать дальше. Показательны также суммы, которые компания готова платить новым сотрудникам.

Статистика за предыдущие периоды		ноя 2014
Зарплата не указана		7
Менее 20 тыс. руб.		
От 20 до 50 тыс. руб.		2
От 50 до 100 тыс. руб.		
От 100 до 150 тыс. руб.		2
От 150 тыс. руб. и выше		
Общее количество вакансий		11

Должность	Уровень зарплаты (руб.)		Дата публикации	Дополнительная информация
	от	до		
Системный аналитик			19.11.2014	Москва
Ведущий программист ASP.NET			19.11.2014	Москва
Тестировщик			17.11.2014	Москва
Менеджер по продажам (B2B)	100 000		17.11.2014	Москва
Менеджер по продажам (B2C)	30 000	100 000	17.11.2014	Санкт-Петербург
Оператор информационной поддержки пользователей	25 000		12.11.2014	Москва
Старший специалист			05.11.2014	Москва
Системный аналитик			27.10.2014	Боронеж (Боронекская область)
Ведущий программист ASP.NET			27.10.2014	Боронеж (Боронекская область)
Программист .NET			27.10.2014	Боронеж (Боронекская область)
Оператор/Специалист Отдела документирования	25 000		21.10.2014	Москва

«Сигналы» о жизни компании, которые мы добываем из массивов информации, позволяют нам также постоянно совершенствовать Индекс должной осмотрительности – индикатор, показывающий вероятность того, что та или иная компания является однодневкой. Очередная версия ИДО вышла в конце 2014 года, и благодаря «большим данным» число факторов индекса выросло уже до 20.

СПАРК, следуя за мировыми тенденциями, постепенно стирает прежние границы. Между «структурированными» данными и информационным шумом. Между «юриками» и «физиками». Между «своей» и «чужой» информацией... На этом пути мы ждем еще много открытий.



Работая с «большими данными», мы извлекаем «сигналы», позволяющие определить, чем живет компания, на каком цикле экономического развития находится

Почем госконтракт?

«СПАРК-Маркетинг» рассчитает начальную цену госзакупки



ГАЛИНА ДЖАНБАЕВА,
руководитель проекта «СПАРК-Маркетинг»



С 2014 года госзаказчики должны по-новому рассчитывать начальную максимальную цену контракта при закупках товаров или услуг. Процедура расчета усложнилась, требует анализа большого количества информации, которую к тому же не всегда можно найти в открытом доступе. «СПАРК-Маркетинг» предлагает решение для этой задачи

Основание начальной максимальной цены контракта (НМЦК) является одним из важнейших элементов новой системы госзакупок. Некорректное установление цены создает риски срыва закупки, может породить подозрения в нецелевом расходовании бюджетных денег и даже повлечь за собой наложение штрафа на контрактного управляющего.

Как показывает практика, большинство ошибок при определении НМЦК носят непреднамеренный характер. Все дело – в сложной процедуре, в необходимости корректно проанализировать большой объем данных.

Сервис «Обоснование НМЦК» был разработан с целью снижения трудозатрат госзакупщиков, для полного выполнения требований 44-ФЗ и рекомендаций Минэкономразвития. Он объединяет глубокую базу данных госконтрактов и аналитический механизм, позволяющий в огромном пласте информации найти аналогичные контракты, рассчитать средние цены, сформировать запрос ценовых предложений и создать готовый отчет с обоснованием НМЦК. Вот примеры, как это можно сделать на практике.



Сервис «Обоснование НМЦК» разработан с целью снижения трудозатрат госзакупщиков, для полного выполнения требований 44-ФЗ и рекомендаций Минэкономразвития



Детский сад №8 «Аист» для закупки продуктов питания обязан разместить тендерную документацию на сайте zakupki.gov.ru. Какую ему выставить начальную цену?

А.

С помощью фильтров заказчик в течение нескольких минут подбирает аналогичные по условиям контракты

Система показывает параметры аналогичных контрактов и документацию закупочных процедур, на основании которых были заключены эти контракты. Заказчик может сопоставить условия своей закупки и тех закупок, которые могут быть использованы для обоснования.

Методика позволяет корректировать цены по сравнению с «модельными»: увеличить их в зависимости от способа закупки или инфляции (если контракт был заключен ранее, чем за 6 месяцев от момента расчета). Система посчитает цену с учетом всех коэффициентов.

Поставщик	Товар	Ед. измерения	Цена (руб.)	Статус	Тип торгов	Регион поставки	Дата	Комментарий
ООО "МОЛОКО ЗАВРАТКА"	кефир 3,2% жирности	Категория	43,59 46,34*	Контракт №01310000474140000013 Исполнение завершено	Аукцион электронный	Курган	29.09.2014	
Великий ООО Управління "Триумфальний молочний комбінат"	Кефир 3,2 %	Литр кубический дмтри	51,00 57,03*	Контракт №013100001040000010 Исполнение завершено	Аукцион электронный	Белый	22.08.2014	
ООО "ТРЕУМН-Н"	Кефир не менее 3,2% жир.	Литр кубический дмтри	45,55 46,83*	Контракт №013100001114000020 Исполнение завершено	Конкурс открытый с ограниченным участием	Курган	01.08.2014	
ООО "Коринус"	Кефир жирность не менее 3,2%, в соответствии с ГОСТ 3209-2003, в соответствии с требованиями к качеству и безопасности продукции (Федеральный стандарт "Беларуский")	Категория	44,20 51,71*	Контракт №013100001014000010 Исполнение завершено	Запрос котировок	д. Пензен	01.08.2014	
ООО ГОРДСКОЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД "БЕЛАРУСКИЙ"	Кефир 3,2% (ГОСТ Р 3209-2003)	Категория	55,00 57,03*	Контракт №013100000140000000 Исполнение завершено	Аукцион электронный	г. Хасын	22.07.2014	

Б.

Согласно рекомендациям регулятора, обоснование НМЦК может быть произведено на основании не менее чем трех цен различных поставщиков. При этом для предотвращения манипулирования ценами Минэкономразвития рекомендует контролировать разброс цен с помощью коэффициента вариации (если цены отклоняются на 33% и более, рекомендуется их из базы расчета удалить). Наша система производит все расчеты

Созданный в рамках отчета шаблон можно редактировать и затем использовать в качестве приложения к конкурсной документации.

В. 1

Готовый документ

Приложение №1 к извещению о проведении закупки

Обоснование начальной (максимальной) цены контракта

Продукты питания

Определение начальной (максимальной) цены гражданско-правового договора осуществлено методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка), в соответствии с информацией о рыночных ценах (тарифах) отдельных услуг, планируемых к закупке, на основании трех коммерческих предложений, в соответствии с методическими рекомендациями по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), утвержденными приказом Министерства экономического развития Российской Федерации № 367 от 02.10.2013 г.

Расчет цен:

№	Наименование товара, услуги (работы)	Ед. изм.	Кол-во	Цена поставщиков (исполнителей, подрядчиков), руб.				Средняя цена, руб.	Коэффициент вариации, %	Стоимость, руб.
				Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3	Поставщик 4			
1	Кефир	литров	35,0	49,16	57,63	49,83	51,71	53,08	7	1 822,88

Начальная (максимальная) цена контракта установлена в размере, руб. 1 822,88

Характеристик товара:

№	Наименование товара, услуги (работы)	Характеристики объекта закупки
1	Кефир	Жирность 2,5 %, объем 1,0 л. Остаточный срок хранения на дату поставки 3 суток.

Источник информации о ценах:

№	Поставщик	Источник	Ссылка на контракт
1	Поставщик 1	Контракт № 0343200047414000013	ссылка
2	Поставщик 2	Контракт № 0711200016414000076	ссылка
3	Поставщик 3	Контракт № 0301300413114000023	ссылка
4	Поставщик 4	Контракт № 0328300018114000018	ссылка

Дата подготовки обоснования ИМЦ: 19.11.2014 г.

Работник контрактной службы/контрактной управляющий:

Но не всегда, как показывает практика, можно найти достаточное количество контрактов, удовлетворяющих условиям закупки. В этом случае можно запросить ценовые предложения у потенциальных поставщиков.

Система, проанализировав доступные данные, предложит закупщику список потенциальных поставщиков с указанием их актуальных контактных данных, сама сформирует формы запросов к каждой из выбранных организаций.

А. 2

Отмечаем нужные компании

СПАРК

Компании Торги Сертификаты Лицензии

Наименование закупки: Продукты питания

Товары в закупке (2)

Контракты (737447120)

Поставщики (5116/100)

Результаты поиска:

Сфера деятельности (142 / 6) Регион поставки (1888 / 6) Тип торгов (11 / 5) Единицы измерения (44 / 5)

Фильтр Показать/скрыть

Отечественный	ИМЦ	Адрес	Сайт/контакт	Поставщик	по возрастанию
<input checked="" type="checkbox"/>	8731074365	г. Смоленск, ул. Смольникова, д. 18	+7 481 2427188	tsd@smolensktab.com	
<input checked="" type="checkbox"/>	8729200080	Российская Федерация, Смоленская обл., г.Смоленск, ул.Кутузова, д.6	+7 481 4230792	sales@safoinvochib.ru	
<input checked="" type="checkbox"/>	774333757	г. МОСКВА, СТАРОПЕТРОВСКИЙ ПУ, д. 11, КОРП. 1	+7 495 7874077	areva@bfl-d.ru	
<input checked="" type="checkbox"/>	1880027923	РФ г.р. Рязань, Чертков, Промышленная Зона (а-47	+7 855 2395128	marketing@cherty-khleb.ru	
<input checked="" type="checkbox"/>	4824093386	КУРТАНСКАЯ ОБЛ., СУХИНАУЛЬСКИЙ РАЙОН, д. 47	+7 352 4522846	v.mhb@mail.ru	

ИМЦ = 8218 1 822,88

Ссылка обоснование ИМЦ

N _____
 " ____ " _____ 2014 г.

Кому: Закрытое акционерное общество
 "Красногорский хлеб"
 Куда: Московская область, г. Красногорск, ул.
 Советская, д. 4
 Email: krasnogorskhleb@mail.ru
 Телефон: +7 495 5632443, +7 495 5632563

ЗАПРОС
 о предоставлении ценовой информации

Заказчик: МБДОУ детский сад №8 "Аист"
 Адрес направления предложения: 142172, г. Москва, г. Щербинка, ул. Остафьевская, д. 2
 Срок направления предложения: до 10 декабря 2014

Наименование, характеристики требуемых товаров/услуг:

№	Наименование товара/услуги	Характеристики	Предложение поставщика*
1.	хлеб	батон из смеси ржаной и пшеничной муки первого сорта	
	Итоговая стоимость		
	Срок действия предлагаемой цены		

* Из ответа поставщика должна однозначно определяться цена единицы товара, работы или услуги и общая цена контракта на условиях, указанных в запросе, срок действия предлагаемой цены, расчет такой цены с целью предупреждения возможного завышения или занижения цен товаров, работ, услуг.

Требования к качеству товара:
 Остаточный срок хранения на дату поставки 5 суток.
Требования к порядку поставки, выполнению работ, оказанию услуг:
 Место поставки товаров: г. Москва, г. Щербинка, ул. Остафьевская, д. 2
Предлагаемый срок проведения: 15 января 2015 г.
Порядок оплаты: безналичным способом после подписания акта приема-передачи

Настоящий запрос не является извещением о проведении закупки, офертой или публичной офертой и не влечет возникновения никаких обязательств у заказчика.

С уважением, _____
 (подпись, расшифровка подписи ответственного лица заказчика)

Б.²

Выгружаем текст запроса в Word или Outlook

Приложение № 1 к извещению о проведении закупки

Обоснование начальной (максимальной) цены контракта

Продолжение таблицы

Определение начальной (максимальной) цены контракта правового документа осуществляется методом сопоставления рыночных цен (анализа рынка), в соответствии с информацией о рыночных ценах (тарифах) и/или методам учета, применяемым в закупке, на основании прейс-курсовых каталогов, в соответствии с методикой определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), утвержденной приказом Комитета по контрактному управлению Российской Федерации № 147 от 02.10.2012 г.

Расчет цен:

№	Наименование товара, услуги (работы)	Ед. изм.	Кол-во	Цена поставщика (исполнителя, подрядчика), руб.						Средняя цена, руб.	Коэффициент variation, %	Стоимость, руб.
				Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3	Поставщик 4	Поставщик 5	Поставщик 6			
10	Кафедр	лотер	35,0	49,58	37,83	49,83	51,71			42,0	43,0	1 422,88
11	хлеб	батон	30,0					36,10	21,69	27,83	25,88	1 293,81
12	Батон	бат	17,0					40,0	47,0		43,0	731,0
13	Итого											3 447,71

Характеристики товара:

№	Наименование товара, услуги (работы)	Характеристики объекта закупки
17	Кафедр	Качество 2,5 %, объем 1,0 л. Остаточный срок хранения на дату поставки 7 суток.
18	хлеб	Батон из смеси ржаной и пшеничной муки первого сорта
19	Батон	Смесь хлебопекарная 185-240 г/кг. Серт. Экспр. ГОСТ Р 51074-2003 (Фин. 3, разд. 4, п. 4.13.1); ГОСТ 51603-2000 (п.п. 2.2, 5.3, 5.4) СанПиН 2.2.2.1078.01 (приложение 1, п.1.6.1)

Источники информации о ценах:

№	Поставщик	Источник	Ссылка на контракт
23	Поставщик 1	Контракт № 0343300047414000013	ссылка
24	Поставщик 2	Контракт № 0711200056414000070	ссылка
25	Поставщик 3	Контракт № 0301300411140000273	ссылка
26	Поставщик 4	Контракт № 0332000101140000113	ссылка
27	Поставщик 5	Калькуляционные предложения	
28	Поставщик 6	Калькуляционные предложения	
29	Поставщик 7	Калькуляционные предложения	
30	Поставщик 8	Калькуляционные предложения	

32. Дата подготовки обоснования НМЦК: 20.11.2014 г.

33.

34. Работник контрактной службы/контрактный управляющий:

35.

В.²

Дожидаемся ответа от претендентов, вносим эти сведения в систему, после чего формируем готовый отчет обоснования НЦМК

Оба метода (на основании аналогичных контрактов и запроса ценовых предложений) можно использовать как по отдельности, так и вместе – как дополняющие друг друга.

Бесценные бумаги

ЭФИР оценивает риски на фондовом рынке



Алексей БУЗДАЛИН,
заместитель генерального директора
«Интерфакс – Центр экономического анализа»



Сервисы «Интерфакса» теперь помогают клиентам управлять рисками по всем направлениям: в системе ЭФИР создан инструмент, помогающий оценивать рыночные риски портфелей ценных бумаг так, как этого требует регулятор

Оценивать рыночные риски портфелей ценных бумаг банки обязаны в соответствии с инструкцией ЦБ РФ №387-П. Эти показатели необходимы регулятору для понимания уровня риска инвестиций банка. Крайне важна эта цифра и для самого банка: он использует ее для расчета ключевого показателя банковской деятельности – норматива достаточности капитала. Чем выше рыночный риск, тем меньше будет достаточность капитала. Даже самая небольшая ошибка в оценке – это недополученная прибыль, риск штрафных санкций со стороны ЦБ.

Система ЭФИР является максимально полной базой по всем инструментам российского фондового рынка.

Используя рыночные данные, система просчитывает рыночный риск для всех акций, облигаций, производных финансовых инструментов – как биржевых, так и внебиржевых. Кроме того, сервис учитывает все нюансы российского законодательства. Например, в системе учтены и такие требования регулятора, как необходимость при оценке облигаций разделять рейтинги, которые имеет SPV, от рейтингов материнской компании, или различать наличие полной и частичной гарантии для облигаций.

В сервисе есть возможность посчитать риски и по низколиквидным бумагам, у которых нет признаваемых котировок. Справедливую стоимость для таких инструментов банки определяют самостоятельно или же могут для этого воспользоваться системой ЭФИР.

Сервис оценки рыночных рисков представляет собой Excel-файл с внедренными в него функциями обращения к базе данных ЭФИР. Банк вводит в этот файл данные о бумагах из своего портфеля, а программа сама находит в ЭФИРе требуемую информацию, анализирует ее и выгружает полученные данные в файл. На выходе клиент получает требуемые значения общих и специальных процентных и фондовых рисков.

Программа максимально прозрачна – благодаря тому, что она создана в Excel, где видны все формулы. Пользователь может проверить расчеты на любом этапе. По каждой бумаге есть информация о том, к какой группе риска она относится, какие коэффициенты применяются при расчете и т.п. В формулах содержатся ссылки на



Используя рыночные данные, ЭФИР просчитывает рыночный риск для всех акций, облигаций, производных финансовых инструментов – как биржевых, так и внебиржевых, при этом учитывает все нюансы российского законодательства

конкретные абзацы из инструкции ЦБ, объясняющие расчеты. В результате сразу понятно, почему именно такая группа риска была присвоена. Банки могут при необходимости вносить изменения в формулы.

Кстати, именно прозрачность расчетов позволяет улучшить качество работы сервиса. За время работы его протестировали более сотни банков на примере своих портфелей, они вносили свои предложения по корректировке формул. Это позволило за короткий срок «вычистить» базу данных для расчетов и сделать ее максимально точной.

Банку важно не только понимать, какова совокупная величина риска портфеля, но и иметь возможность оценивать вклад в него каждой бумаги, и на основании этих сведений он решает, какую бумагу стоит купить, какую – исключить из портфеля. Для этого сначала рассчитывается совокупный риск по всему портфелю, потом нужная бумага из портфеля исключается, и система вновь считает риски уже без этой бумаги. Разница в показателях и будет вкладом бумаги в рыночный риск портфеля. Чем больше рыночный риск отдельной бумаги, тем большую нагрузку на капитал банка она создает и тем менее привлекательно для банка держать ее в портфеле.



Сервис протестировали более сотни банков на примере своих портфелей. Это позволило за короткий срок «вычистить» базу данных для расчетов и сделать ее максимально точной

Рис. 1. Расчет рыночного риска портфеля ценных бумаг

СВОДНЫЙ ОТЧЕТ О ВЕЛИЧИНЕ РЫНОЧНОГО РИСКА											
Дата: 30.09.2014		Размерность исходных данных: руб								Полный расчет	Экспорт в текстовый файл для КИКО...
№ п/п	Наименование риска	Размер риска									
		Итого	RUB	USD	EUR	GBP	CHF	JPY	GLD		
1	Процентный риск (ПР)	202 120 869.59									
2	общий	90 622 393.25	73 745 972.36	16 852 592.00	0.00	0.00	0.00	0.00	23 828.89		
3	специальный	111 498 476.34	92 058 400.00	19 440 076.34	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
4	Фондовый риск (ФР)	48 137 514.08									
5	общий	23 024 512.00	23 024 512.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
6	специальный	25 113 002.08	24 758 926.00	354 076.08	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
7	Валютный риск (ВР)	300 000.00	X	X	X	X	X	X	X		
8	Рыночный риск (РР)	3 128 529 796	X	X	X	X	X	X	X		
Капитал Банка, тыс руб		10 000.00									
Открытая валютная позиция, тыс руб		-300.00									
Кoeffициенты фондирования		Валюты	RUB	USD	EUR	GBP	CHF	JPY			
		Значения	0.8	0.3	0.1	0	0	0			

Пример. Во что может вылиться ошибка при расчете рыночного риска

Допустим, у банка торговый портфель 10 млрд рублей. Прикинем, сколько банк недополучит прибыли, если он ошибется в оценке рыночного риска на один процентный пункт.

Например, реальный риск – 60%, а он оценит его в 61%. В годовом выражении это будет 1,2 млн рублей. В среднем банки ошибаются на 25–30% от величины рыночного риска, а это означает, что на портфель в 10 млрд рублей недополученная прибыль может составить примерно 40 млн рублей в год. Добавить сюда потенциальные штрафы со стороны ЦБ за неправильный расчет риска и репутационные риски. В относительной величине это получается 0,4%. То есть, если все банки начнут аккуратно оценивать рыночный риск, это позволит заработать банку дополнительно 0,4% прибыли в год от величины торгового портфеля, что примерно соответствует сумме операционных расходов банка на ведение бизнеса на рынке ценных бумаг.

«Как сообщает Интерфакс...»



«Интерфакс» в первой половине 2014 года в очередной раз подтвердил лидерство по цитируемости в российских и зарубежных СМИ, резко увеличив отрыв от конкурентов по числу ссылок в международных информагентствах и ряде ведущих мировых печатных СМИ.

Об этом свидетельствуют данные исследования, полученные на основе анализа публикаций в крупнейшей мировой базе международных СМИ Factiva, в которой собраны тысячи ведущих новостных и бизнес-источников из 200 стран мира, а также базе данных СКАН (более 16 тыс. источников по состоянию на середину 2014 года)

Самый заметный отрыв в упоминаниях в пользу «Интерфакса» прослеживается в международных информационных агентствах. Так, по цитируемости на новостных лентах Dow Jones «Интерфакс» опережает ТАСС в 20 раз, а «РИА Новости» – почти в 14 раз (в первом полугодии 2013 года – в 5 и 2 раза соответственно). При этом по сравнению аналогичным периодом прошлого года число ссылок на «Интерфакс» в Dow Jones в первом полугодии 2014 года выросло втрое – до 1218. По цитируемости в немецком DPA-AFX «Интерфакс» превосходит «РИА Новости» в 14 раз, а ТАСС – почти в 6 раз, а по количеству ссылок в BBC обгоняет их соответственно в 2 и 39 раз.

Также «Интерфакс» увеличил отрыв от конкурентов в газетах Великобритании – в этих источниках на нас ссылаются в 4 раза чаще, чем на других, а в СМИ Германии «Интерфакс» представлен втрое больше ТАССа и в 10 раз больше «РИА Новостей».

«Интерфакс» остается самым цитируемым информагентством и в России. Это особенно заметно на примере федеральных печатных изданий, которые ссылались на «Интерфакс» в два с лишним раза чаще, чем на конкурентов.

Рейтинг цитируемости в международных информационных агентствах

Период 01.01.14 – 30.06.14

Источники	Interfax	RIA Novosti	TASS
Новостные ленты Reuters (на английском языке)	526	195	92
Новостные ленты Dow Jones (на английском языке)	1 218	89	60
AFP (на французском языке)	379	201	113
DPA-AFX (на немецком языке)	608	43	111
BBC, former Soviet Union (на английском языке)	1 833	814	47
EFE Newswires (на испанском языке)	359	152	36
ANSA (на итальянском языке)	389	75	193
Xinhua News Agency (на английском языке)	176	39	72

Источник: Factiva

Рейтинг упоминаемости информационных агентств в зарубежных СМИ

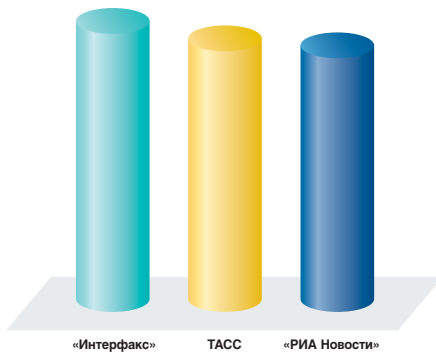
Период 01.01.14 – 30.06.14

	Interfax	RIA Novosti	TASS
Газеты США (английский язык)	1 038	381	387
Газеты Великобритании (английский язык)	777	173	213
СМИ Германии (немецкий язык), за исключением информационных агентств	1 192	123	360
СМИ Франции (французский язык), за исключением информационных агентств	296	167	108

Источник: Factiva

Все российские СМИ (за исключением интернет-изданий)

Период 01.01.14 – 30.06.14

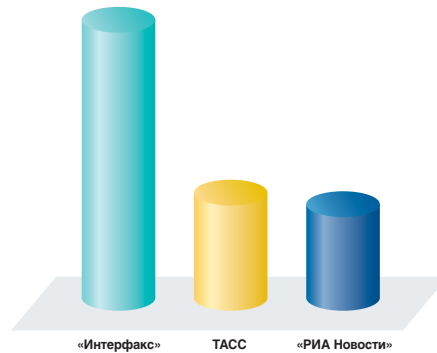


№	Источник	Количество документов
1	«Интерфакс»	104 231
2	TASS	97 393
3	«РИА Новости»	95 278

Источник: СКАН

Центральные и федеральные печатные издания

Период 01.01.14 – 30.06.14

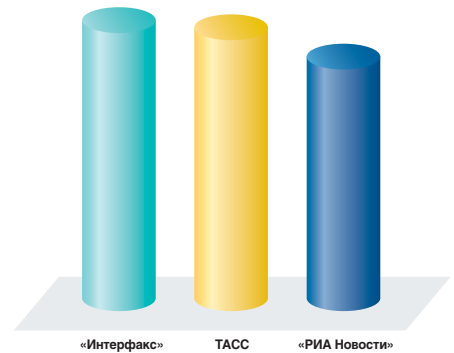


№	Источник	Количество документов
1	«Интерфакс»	4 649
2	TASS	1 991
3	«РИА Новости»	1 819

Источник: СКАН

Телерадиоэфир федеральных СМИ

Период 01.01.14 – 30.06.14



№	Источник	Количество документов
1	«Интерфакс»	38 459
2	TASS	37 578
3	«РИА Новости»	33 869

Источник: СКАН

Раскрытие 360[®]



Для инвесторов и аналитиков

единый центр раскрытия
корпоративной информации

Для эмитентов

«одно окно» для выполнения требований
законодательства на фондовом рынке



**Вы искали SHELL?
Мы знаем,
что Вы имели в виду**

SCAN