

# Презентация и маркетинговое обоснование проекта «Витрина-краудлендинг»

Подготовлено  
командой проекта  
«Витрина-  
краудлендинг»

## Идея проекта

- Создать электронную площадку «ВИТРИНА» для расширения возможностей и доступности к финансированию деятельности для предприятий малого и микро бизнеса в России.
- На площадке будет осуществляться информационное взаимодействие участников в т.ч. ведение личных кабинетов, отбор и скоринг проектов и заемщиков, предоставление займов от частных инвесторов, расчеты между кредиторами и заемщиками, обеспечена прозрачность, простота и технологичность сделок, распределение рисков.
- Будут использованы краудлендинговые технологии с учетом зарубежного и отечественного опыта.

# Руководители проекта



Головин Юрий Викторович

- Доктор экономических наук
- Владелец и генеральный директор банка «Петровский» (1990-2001)
- Советник президента Сбербанк РФ (2008)
- Директор Дирекции «По управлению проектами в сфере ЖКХ» (2008-2012)
- Председатель Совета Директоров «РМП БАНК»



Балыко Андрей Дмитриевич

- Студент Высшей Школы Экономики
- Менеджер консалтинговой фирмы в сфере гос. закупок



Семенова Ксения Олеговна

- Студентка факультета права Высшей Школы Экономики

# Актуальность проекта

## Для заемщиков:

- решение проблемы отсутствия достаточных залогов для возможности привлечения кредитов на создание и развитие бизнеса
- более низкие процентные ставки чем на банковский кредит
- упрощение бюрократической процедуры и сокращение сроков в привлечении финансирования
- возможность продвигать информацию о проекте на рынке в процессе привлечения инвесторов, общественное тестирование актуальности проекта
- технологичность и прозрачность процессов финансирования

## Для кредиторов:

- новый финансовый инструмент, в дополнение к уже существующим (вложение в недвижимость, ценные бумаги, депозиты и проч.), по доходности выше чем в банковские депозиты. при умеренных рисках
- низкий порог входа (небольшие суммы) для инвесторов, что значительно расширяет круг участников, в т.ч. массовый сегмент частных лиц ранее не принимавших
- в потенциале широкий выбор проектов в различных сегментах экономики
- технологичность и прозрачность процессов финансирования и возврата вложений, скоринговая поддержка проектов

## Рыночные условия:

- положительный зарубежный опыт
- слабая конкуренция среди краудлендинговых российских площадок
- развитие социальных сетей и информационного пространства

## Рост рынка p2b-кредитования

**Центральный банк России** проанализировал рынок кредитования малого и среднего бизнеса в России за последний квартал 2016 года, и на фоне общего падения кредитования данного бизнеса, кредитование с помощью крауд-технологий возросло на **51%** по сравнению с предыдущим отчетным периодом и превысило **173 млн рублей**

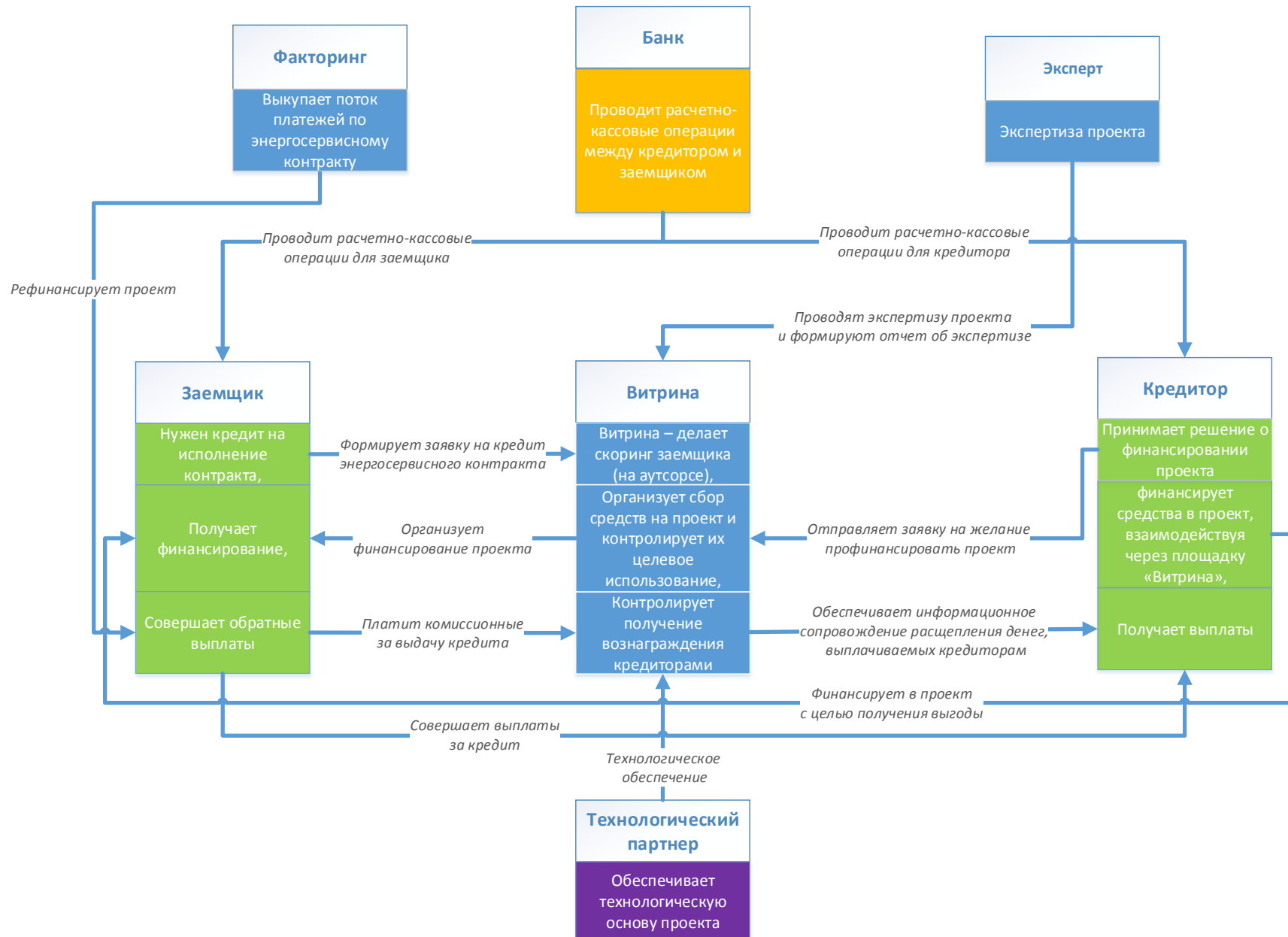
## Потенциальные кредиторы

По данным Центрального банка общий **объем депозитов** на июнь 2017 составляет **24 трлн. рублей** и растет на **10% в год**. 52% из данной суммы обеспечено с помощью депозитов от 1 млн рублей.

# Российский опыт карудлендинга

- **Карудлендинговый проект «Поток» Альфа-банка** – успешный российский проект, выступающий под лейблом Альфа-банка; на октябрь 2017 прокредитовал 851 проект, только 12 из которых объявили дефолт и не выплатили деньги обратно
- **StarTrack** – краудинвестинговая площадка, дочка ФРИИ; проинвестировано более чем на 1300 млн. рублей; добились сотрудничества с «ВЭБ Инновации», которые проинвестируют в них 200 млн. рублей
- **Город Денег** – площадка p2p-кредитования, проектов опубликовано на более 1400 млн. рублей

# Энергосервисные контракты

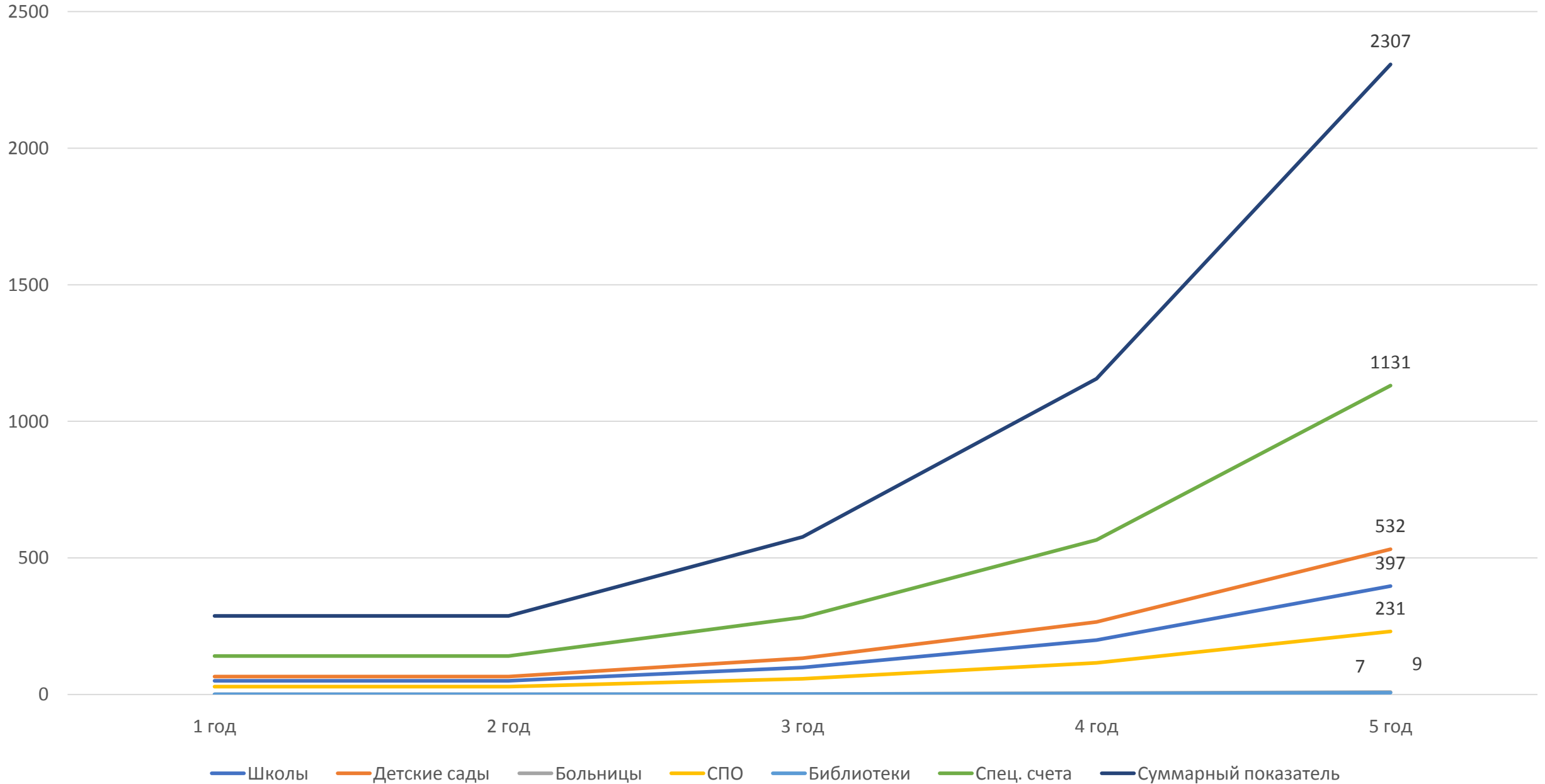




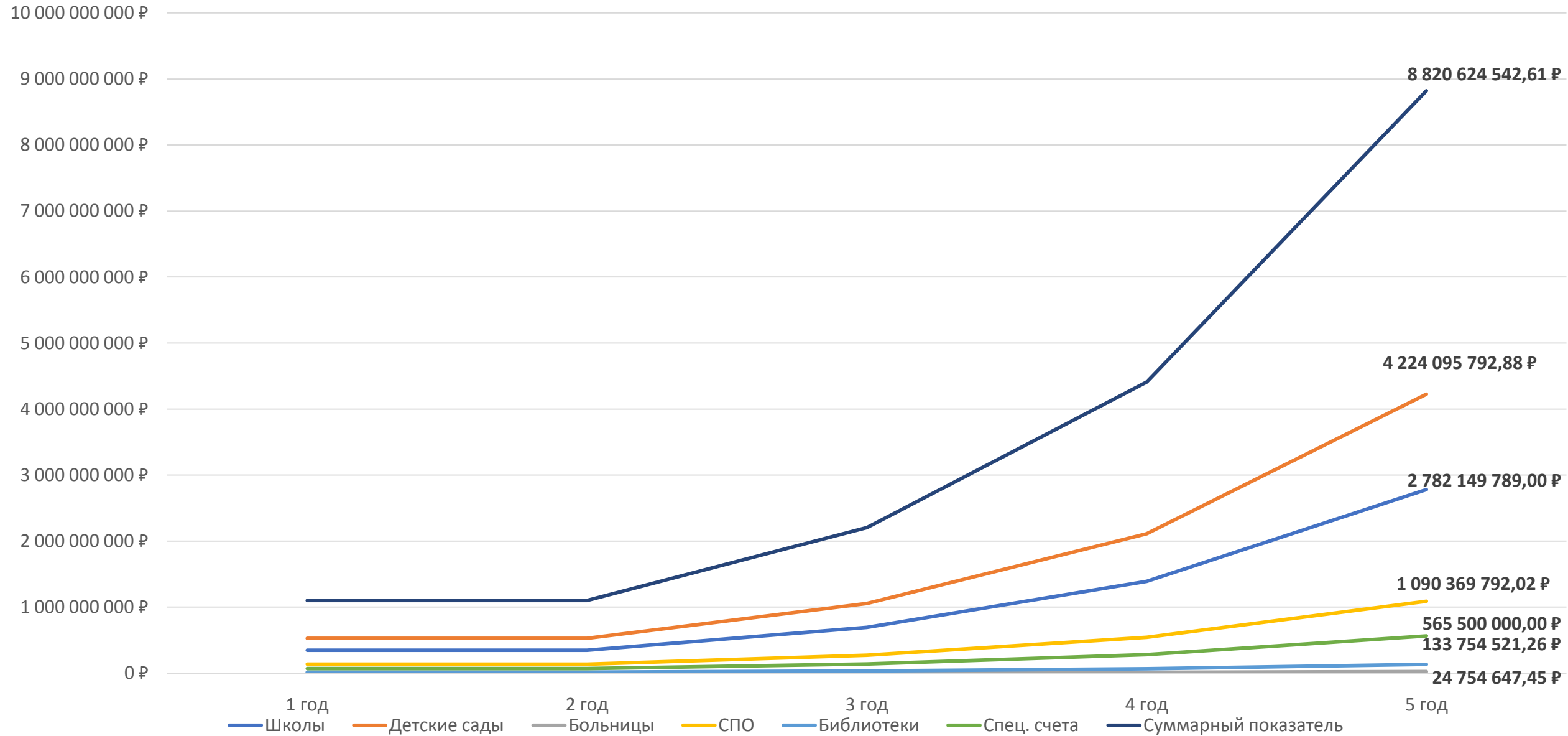
Сегмент рынка/показатель	Общее количество, шт.	Количество, попадающее под условия проекта, шт	% рынка, который мы хотим занять, %*	Количество кредитов, соответствующих % занимаемого рынка, шт*	Объем рынка, занимаемый Витриной, руб*
Школы	41 893	15 898	5	795	5 564 299 578
Детские сады	49 400	26 248	5	1 064	8 448 191 585
Больницы	2 017	849	5	18	49 509 294
Средние профессиональные учреждения	3 580	3 510	5	897	2 180 739 584
Библиотеки	6 651	2 308	5	28	267 509 042
Кредитование спец. счетов ТСЖ	113 107	45 243	5	2 262	1 131 000 000
Всего	216 648	94 056		5 064	17 641 249 083

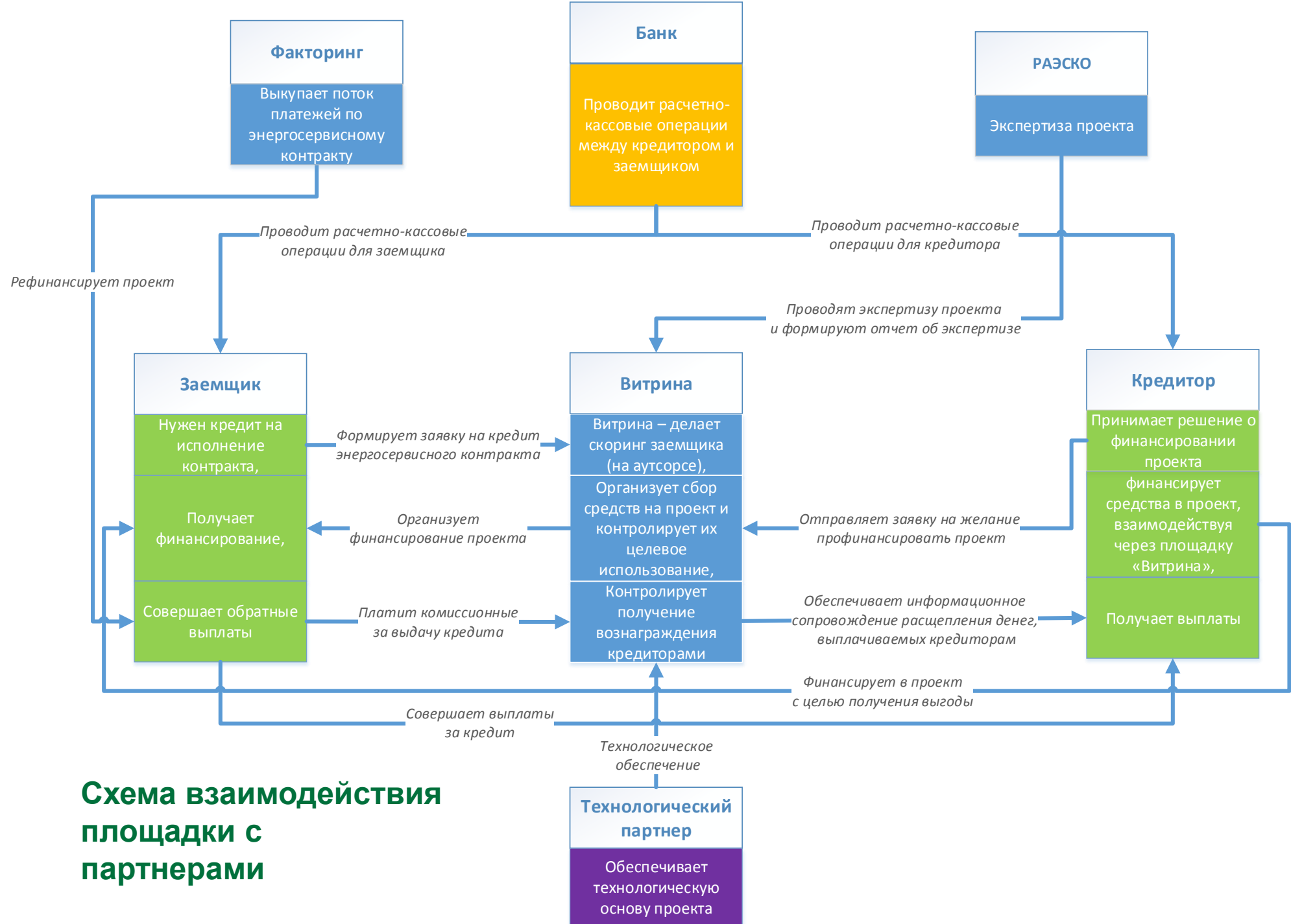
\* Обоснование представлено в Приложении 1

# Количество выданных займов за 5 лет, все сегменты



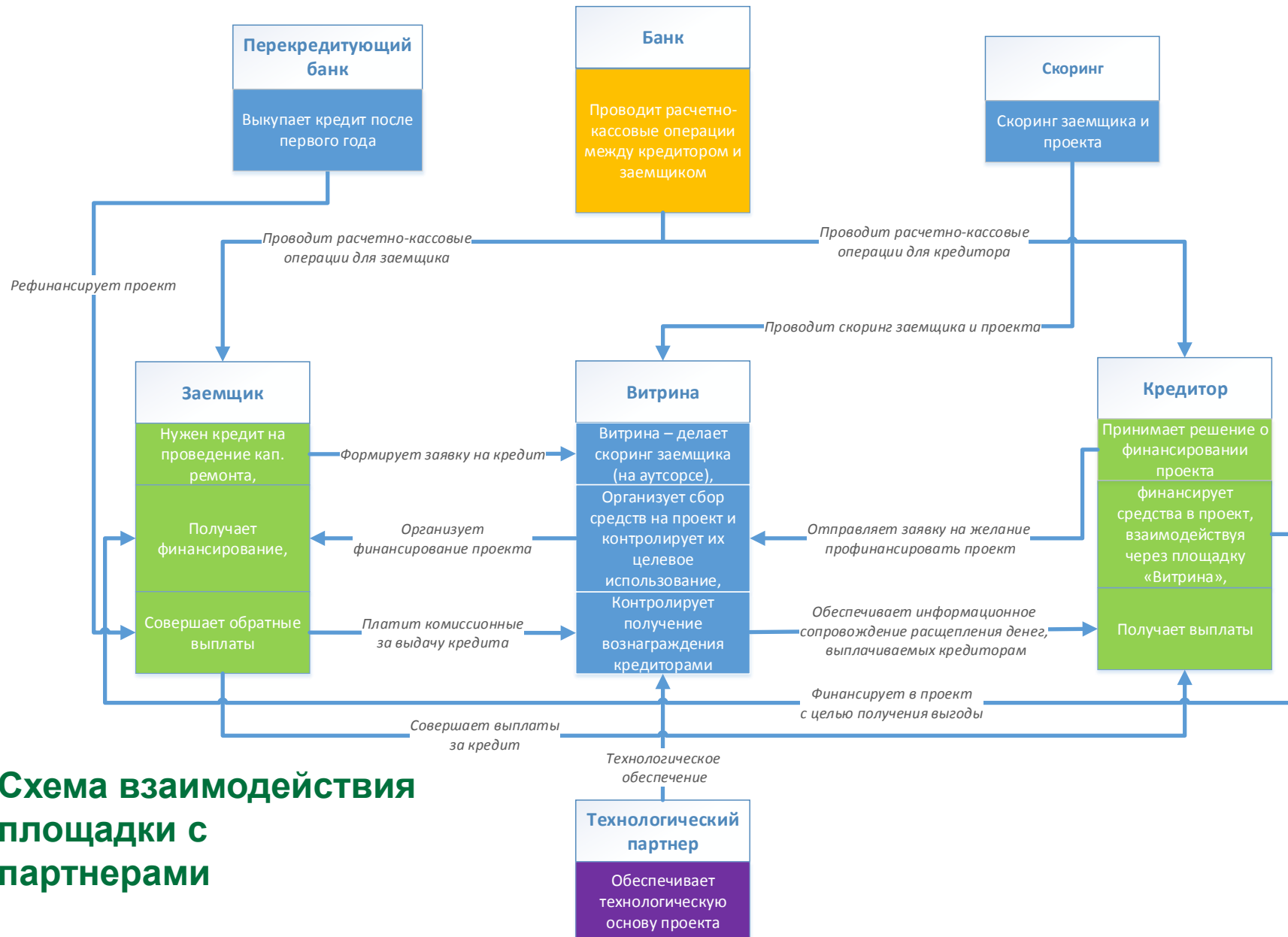
# Объемы занимаемого рынка за 5 лет, все сегменты





**Схема взаимодействия площадки с партнерами**

# Капитальный ремонт



**Схема взаимодействия  
площадки с  
партнерами**

## Кто сколько зарабатывает

Общий процент, взимаемый с заемщика за выдачу кредита, %

17

Витрина получает, %	Кредитор получает, %	Технологический партнер получает, %
1%	15%	1%

\*РАЭСКО получает плату за экспертизу проекта отдельно

\*Банк получает клиента и остатки на счетах

\*Скоринг-партнер получает плату за скоринг проекта

\*Факторинг получает клиента

## Объемы рынка по годам и сегментам

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Всего за 5 лет по сегментам
Школы	347 768 723	347 768 723	695 537 447	1 391 074 895	2 782 149 789	5 564 299 578
Детские сады	528 011 974	528 011 974	1 056 023 948	2 112 047 896	4 224 095 793	8 448 191 585
Больницы	3 094 331	3 094 331	6 188 662	12 377 324	24 754 648	49 509 294
Средние профессиональные учреждения	136 296 224	136 296 224	272 592 448	545 184 896	1 090 369 792	2 180 739 584
Библиотеки	16 719 315	16 719 315	33 438 630	66 877 261	133 754 521	267 509 042
Спец. счета	70 687 500	70 687 500	141 375 000	282 750 000	565 500 000	1 131 000 000
Всего за год	1 102 578 067	1 102 578 067	2 205 156 135	4 410 312 271	8 820 624 543	17 641 249 083

## Объем комиссий на 5 лет по участникам проекта

	Заемщик	Кредитор	Витрина	Технологический партнер
Процент выплат	17	15	1	1
1 год	175 800 714	155 118 277	10 341 218	10 341 218
2 год	187 700 714	165 618 277	11 041 218	11 041 218
3 год	325 421 427	287 136 553	19 142 437	19 142 437
4 год	585 868 854	516 943 107	34 462 874	34 462 874
5 год	1 075 204 908	948 710 213	63 247 348	63 247 348
Всего	2 349 996 616	2 073 526 426	138 235 095	138 235 095



## Предположительное распределение выпуска проектов по кварталам на 5 лет

	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1 год	10	30	40	50
2 год	60	60	60	70
3 год	200	200	250	300
4 год	350	350	400	450
5 год	500	550	600	650
Всего				~5200

## Приложение 1

Критерии отбора учреждений, удовлетворяющих условия проекта:

1. Учреждение не находится в аварийном состоянии;
2. Учреждение находится в регионе, способствующем развитию энергосервисной отрасли:
  1. Северные регионы,
  2. Восточные регионы,
  3. Регионы с положительным показателем проведения энергосервисных контрактов;
3. Регион, где находится учреждение не дефолтный.

Алгоритм высчитывания предполагаемого занимаемого рынка за 5 лет:

1. Легкость нахождения выхода на учреждения в сегменте;
2. Благоприятная политика, настроенная на проведение энергосервиса в данном сегменте;
3. Нужда сегмента в энергосервисе.