

Издается с 2005 года.
Выходит один раз в два месяца

№ 4 (110) \ 2023

Зарегистрирован Федеральной службой
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор) 19 ноября 2009 года.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-38082

Учредитель и издатель
ООО «Регламент»
www.reglament.net

Генеральный директор **В.Г. Богданов**

Ответственный секретарь Департамента
финансовых и методических изданий
И.М. Ананьева
ananieva@reglament.net
Выпускающий редактор **Е.В. Полякова**
**Отдел предпечатной подготовки
и производства**
Начальник отдела **А.Н. Тимченко**
Верстка **С.В. Шеришорин**
Отдел маркетинга
Директор по маркетингу **А.В. Гришунин**
grishunin@reglament.net

© ООО «Регламент», 2023

Индексы в каталогах
УП УРАЛ-ПРЕСС: 80787
«Книга-Сервис»: 84694

Подписка через Интернет
www.reglament.net

Редакционная подписка
возможна с любого месяца.
Телефон отдела прямых продаж
(495) 255-5177, доб. 215
e-mail: podpiska@reglament.net

По всем вопросам, связанным с доставкой изданий и отчетных документов, обращайтесь в отдел распространения и логистики ООО «Регламент» по телефону (495) 255-5177, доб. 289.

Мнения, оценки и рекомендации в статьях, размещенных в журнале, отражают точку зрения их авторов и не являются обязательными к исполнению. ООО «Регламент» и авторы материалов, опубликованных в журнале, не несут ответственности за возможные убытки, которые могут быть причинены лицам в результате использования или невозможности использования ими размещенных материалов. Пользователь самостоятельно оценивает возможные риски совершения юридически значимых действий на основе размещенной в журнале информации и несет ответственность за их неблагоприятные последствия. Полное или частичное воспроизведение каким-либо способом материалов, опубликованных в журнале, допускается только с письменного разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламных объявлениях.

Адрес учредителя, издателя и редакции: 125167, Ленинградский просп., 37, БЦ «Аэродом», 8 этаж, оф. 8.2. Телефон (495) 255-5177.

Отпечатано в типографии «OneBook.ru» ООО «Сам Полиграфист». Адрес: 129090, г. Москва, Протопоповский пер., 61. Тираж 2100 экз. Цена свободная. Подписано в печать 15.08.2023.

Экспертный совет журнала

Дмитрий СЕРГИЕНКО, Банк России, заместитель начальника Управления анализа розничных кредитных рисков

Антон ВОВК, председатель комитета по оценочной деятельности Российской гильдии управляющих и девелоперов, член Общественного совета при Росреестре, член Совета по оценочной деятельности при Минэкономразвития России

Владимир ШИКИН, НБКИ, заместитель директора по маркетингу

Владимир КОЗЛОВ, компания Raisk, управляющий директор, FRM, консультант по риск-менеджменту

Андрей НАБЕРЕЖНЫЙ, Сбер, директор проектов Департамента по работе с проблемными активами

Роман БОЖЬЕВ, ОКБ, директор направления аналитических сервисов для МСБ, генеральный продюсер форума Scoring Day

Содержание

КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ

- 6 Михаил ЗАХВАТАЕВ, Полина ОКУНЕВА, ООО «Глоубайт»
Евгений СИДОРИН, Екатерина ТКАНКО, Банк «Открытие»
**ПОСТРОЕНИЕ МНОГОУРОВНЕВОЙ СКОРИНГОВОЙ PD-МОДЕЛИ
ДЛЯ КРЕДИТНЫХ КАРТ: КЕЙС БАНКА «ОТКРЫТИЕ»**
Исключительной особенностью модели является то, что одним из предикторов выступает уровень утилизации кредитного лимита клиентом, информация о котором исходно не известна. Финальная модель построена на скорых второстепенных моделей и информации от внешних источников. Прирост качества в сравнении с базовой моделью — 9 п.п. Джини на тестовой выборке.

- 17 Владимир ШИКИН, НБКИ
**КАК СНИЗИТЬ ОПЕРАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ И ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
X-SELL КАМПАНИЙ В РОЗНИЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ**
Новый формат кредитных историй, введенный Положением № 758-П, предоставил банкам и новые возможности использования больших данных. Описанные в статье прогнозные модели ранжируют частных клиентов по вероятности готовности получить необеспеченный кредит на горизонте 30 дней с даты присвоения скорингового балла. Модели применимы для всех банковских клиентов: новых, повторных, зарплатных и т.п.

- 22 Антон СОРОКИН, инвестиционная платформа Smally
**КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ЛИМИТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОСТАВЩИКОВ
В СЕКТОРЕ ГОСЗАКУПОК: КЕЙС ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПЛАТФОРМЫ**
Унифицированного подхода к определению лимита заемщика нет, так как необходимо учитывать несколько вводных: общую кредитную нагрузку, объем средств, направляемых на погашение текущих долгов, размер выручки и т.п. В статье описан подход платформы, которая специализируется на предоставлении займов поставщикам на рынке госзакупок в сегменте микро- и малого бизнеса. Интересно, что разработка решения по определению ссудного лимита стала причиной кардинального переосмысления продукта.

КОГО КРЕДИТОВАТЬ

- 28 **РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО – БАНК – РЕГУЛЯТОР:
В КАКИХ ТОЧКАХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОЗДАЮТСЯ УСЛОВИЯ
ДЛЯ УСПЕШНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**
Кредитный рейтинг — не «разовая история»: долгосрочная добавленная стоимость от наличия рейтинга превышает затраты на его получение. Каковы у банков и заемщиков стимулы для получения рейтингов сегодня, в условиях ограничений на раскрытие информации, применения механизма СЗПК, финансирования проектов технологического суверенитета и проектов структурной адаптации с учетом нового регулирования?

№ 4 (110) \ 2023

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

- 37 **Иван РОДИОНОВ, НИУ «Высшая школа экономики»**
Алексей СМИРНОВ, консалтинговая группа «Бизнес-КРУГ»
Александр АНДРЕЕВ, ПАО «АКБ Держава»

**КАК МОДЕЛЬ ЦИФРОВОГО ДВОЙНИКА ПОМОГАЕТ В МОНИТОРИНГЕ,
ДИАГНОСТИКЕ И УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ**

Возможности технологий цифрового двойника существенно шире, чем реализованные пока финтех-решения. Авторы описывают девять главных функций ЦД в проектном финансировании и на примере наиболее продвинутого комплекса решений показывают, как эти функции могут быть реализованы. Они составили «шкалу препятствий» для внедрения цифрового двойника и рекомендации для банков.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ

- 50 **КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СТОИМОСТЬ ПОРУЧИТЕЛЬСТВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ
РВП, ЕСЛИ ОТКРЫТА КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ**

Возможно ли формировать резерв с учетом обеспечения II категории качества в виде поручительств не только по основному долгу и процентам, но и по условному обязательству — неиспользованному лимиту кредитной линии? Как определить стоимость обеспечения с целью расчета резерва по основному долгу и неиспользованному лимиту, если кредитная линия выбрана частично?

ВОЗВРАТ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

- 60 **Дмитрий БИРЮЛИН, юридическая компания «Сотби»**
**ВМЕСТО ДЛИННЫХ МАРШРУТОВ: КАК СРЕЗАТЬ ПУТЬ
И ПРОДАТЬ ИМУЩЕСТВО БАНКРОТА БЫСТРЕЕ**

Кредитные подразделения, согласовывая стратегию урегулирования долга, часто исходят из «длинных» маршрутов, предусмотренных законом. Но практика позволяет продать имущество быстрее: например, не проводить первые и повторные торги или продать имущество без торгов по прямому договору. Об этих «лазейках» и «сокращенных дорожках» и пойдет речь в статье.

- 65 **Юлия ИВАНОВА, юридическая компания «ЮКО»**
**КАК ИЗМЕНИЛИСЬ НОРМЫ ПОРУЧИТЕЛЬСТВА.
ГАЙД ДЛЯ БАНКОВСКИХ ПРАКТИКОВ**

В Постановлении от 29.06.2023 № 26 ВС РФ отразил принципиально новые подходы к поручительству в банкротстве. Разберем четыре вопроса, наиболее актуальные для банков-кредиторов: (1) возбуждение производства по делу о банкротстве в отношении поручителя и должника, (2) включение требований к поручителю-банкроту в реестр требований кредиторов, (3) погашение обеспеченного требования при банкротстве поручителя или основного должника и (4) реализацию поручителем перешедших к нему прав кредитора.

Содержание

- 73 Мария МИХЕЕНКОВА, адвокат
Максим ШИРЯЕВ, юрист

ПОЧЕМУ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАЛОГОМ МЕЖБАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В СЛУЧАЕ БАНКРОТСТВА БАНКА-ЗАЕМЩИКА НЕЭФФЕКТИВНО

При выдаче межбанковских кредитов банки часто не учитывают особенности обеспечения залогом на случай банкротства банка-заемщика, которые ключевым образом меняют степень обеспеченности требования по сравнению с выдачей кредита обычному заемщику. Как показано в статье, банк-заимодавец с большой вероятностью не получит удовлетворения своих требований и лучше использовать другие механизмы обеспечения.

- 77 Ольга ПЛЕШАНОВА, юридическая фирма «Инфралекс»

НАЛОГ НА КОНКУРСНУЮ МАССУ: КТО И КОГДА ЗАПЛАТИТ

Конституционный суд (КС) РФ признал конституционным взимание налога на прибыль с выручки от реализации имущества банкрота — как заложенного, так и незаложенного. Одновременно КС РФ защитил залоговых кредиторов: налог не является текущим платежом и входит в третью очередь требований кредиторов. Окончательное решение об очередности, однако, должен принять законодатель.

КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ

- 90 Алексей ВЕРЕТЕНОВ, Сергей КАРПОВ, Senteo

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ КЛИЕНТА. ПОДХОДЫ И ПРАКТИКИ ДЛЯ ПРЕБОРДИНГА И ОНБОРДИНГА КЛИЕНТОВ

Расскажем о деталях и практических примерах, которые банки могут использовать в работе с жизненным циклом клиентов. Практика показала, что инструменты пребординга и онбординга помогают увеличить количество продуктов на одного клиента на 15–50% в год, повысить удовлетворенность клиентов на 5–25% в год, снизить стоимость привлечения также на 5–25% в год.

СПОРЫ С ФАС

- 105 Юлия СЕВАСТЬЯНОВА, банковский юрист

МОЖЕТ ЛИ КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПОЗИЦИОНИРОВАТЬ СЕБЯ В РЕКЛАМЕ КАК «ПЕРВЫЙ ДОБРЫЙ БАНК»?

Автор анализирует свежий кейс из своей практики. Потребитель пожаловался в ФАС, посчитав, что «добрый» банк должен кредитовать под более низкие процентные ставки, а слово «первый» предполагает определенное превосходство над конкурентами. О признаках недобросовестной конкуренции в таких случаях и о том, как избежать претензий ФАС, — в статье.