

боты любого предприятия, поскольку одновременно с финансированием оборотных средств фактор-фирма (банк) осуществляет кредитный контроль по сделкам, проводит анализ хозяйственной деятельности фирмы, ее сбытовой стратегии, конъюнктуры рынка, оказывает бухгалтерские, консультационные, юридические и другие услуги.

По нашему мнению, наиболее характерными для ПАО «Т ПЛЮС» являются следующие виды факторинга: с ответственностью за риск неплатежеспособности и без права регресса; без принятия рисков неплатежеспособности, т.е. с правом регресса; с финансированием к моменту покупки; с финансированием ко времени наступления срока платежа; с управлением дебиторской бухгалтерией; без права управления дебиторской бухгалтерией.

В отношении совершенствования управления кредиторской задолженностью Общества полагаем целесообразным включить следующую систему мероприятий: поиск поставщиков с наиболее выгодными условиями поставки и оплаты, мониторинг реакций кредиторов на задержку платежей, индивидуальный подход к различным кредиторам, составление оперативных бюджетов и ранжирование платежей в их рамках, реструктуризация кредиторской задолженности, оптимизация структуры заёмных средств.

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (проект НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект 12-07-00057).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бочаров В. В.* Управление денежным оборотом предприятий : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2015. 88 с.
2. *Лихачева О. Н.* Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия : учеб. пособие. М. : Вузовский учебник, 2015. 288 с.
3. *Савкина Р. В.* Планирование на предприятии : учебник. М. : Дашков и Ко, 2013. 324 с.
4. Официальный сайт ПАО «Т ПЛЮС» [Электронный ресурс]. URL: <https://tplusgroup.ru> (дата обращения: 10.12.2017).
5. Рэйтинговое агентство «РАэксперт» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.raexpert.ru/> (дата обращения 10.12.2017).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Т. П. Варламова, М. А. Варламова

*Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия
Саратовский государственный технический университет им. Ю. А. Гагарина, Россия
E-mail: taniavar@rambler.ru, imira21@rambler.ru*

В статье затрагиваются вопросы банковского риск-менеджмента и скоринга применительно к кредитным организациям, оказывающим услуги потребительского кредитования. Отдельное внимание уделяется проблеме совершенствования процедур ритейл риск-менеджмента в системе управления рисками коммерческого банка.

THE DEVELOPMENT OF THE CONSUMER CREDIT RISKS ASSESSMENT METHODS

T. P. Varlamova, M. A. Varlamova

The issues of banking risk-management and scoring methods are considered for the credit organizations providing consumer credit services. The development of the retail risk-management procedures within the risk-management system in a commercial bank is in the focus of the research.

Как показывает опыт развития отечественных и зарубежных банков, проблема совершенствования системы кредитования, в том числе определения уровня кредитоспособности заявителя, в настоящее время не теряет своей актуальности, поэтому требует дополнительного теоретического и методологического переосмысления. Это объясняется не только увеличением удельного веса кредитного портфеля в общем объеме активных операций банков, но и повышением интереса к вопросам кредитоспособности заявителя со стороны контролирующих организаций.

Анализ законодательных и нормативных актов, используемых отечественными банками в повседневной практике, показывает, что вопросам изучения кредитного процесса, особенно оценке кредитоспособности физических лиц уделяется мало внимания. Реальное финансовое состояние заявителя, не рассматриваются как один из критериев управления кредитным риском. Несмотря на вступление в силу Федерального закона «О потребительском кредите (займе)» факторами риска в потребительском кредитовании по-прежнему являются отсутствие достоверной информации о заявителе и несовершенство методик оценки их кредитоспособности, неразвитость коммуникаций в сфере розничных услуг.

Кредитополучатели - физические лица сталкиваются с трудностями, связанными с расчетом реальных затрат по обслуживанию кредита, с неполной информацией об условиях его предоставления разными банками: многие из них плохо информированы о своих правах и ответственности за выполнение взятых обязательств по кредитному договору [1–3].

Очевидно, что при потребительском кредитовании подходы к оценке кредитного риска и методы управления им должны быть иными, чем при кредитовании организаций и корпораций. Между тем многие банки, приступая к потребительскому кредитованию, попытались использовать те же приемы риск - менеджмента, что были выработаны ими при кредитовании организаций. Это привело к серьезным искажениям оценки риска физических лиц и необоснованно усложнило процедуры принятия решения о выдаче кредита и мониторинга задолженности.

Таким образом, решение проблемы совершенствования методов оценки кредитоспособности заёмщика непосредственно связано с внедрением и развитием внутри банка эффективной системы ритейл-риск менеджмента.

Система оценки и управления розничными кредитными рисками должна присутствовать на каждом этапе кредитного цикла: планирование и разработка

новых продуктов, привлечение клиентов, мониторинг имеющегося кредитного портфеля, процесс возврата просроченных долгов.

На этапе планирования новых продуктов в розничном кредитовании сегодня в основном следуют принципу «3 С»: сегментация клиентов; стандартизация продуктов; самообслуживание.

Массовое кредитование физических лиц возможно только путем предложения каждому сегменту клиентов небольшого числа стандартных продуктов на принципах самообслуживания клиентов (автоматизированная обработка анкет и операций выдачи и погашения кредита) [4–6].

В процессе привлечения новых клиентов основной задачей ритейл-риск менеджмента является создание моделей оценки платежеспособности заемщиков, в частности, наиболее распространенных моделей скоринга анкет, т.е. оценка кредитного риска заемщика, полностью или по большей части основанная на данных, предоставленных клиентом в анкете. При создании моделей приходится сталкиваться с нелегкой задачей поиска компромисса между правильной оценкой кредитоспособности клиента при сохранении низких издержек банка по обработке кредитной заявки и уменьшением затрат времени, необходимых на проверку нового клиента.

Задачей ритейл-риск менеджмента на этапе мониторинга кредитного портфеля банка является создание системы поведенческого скоринга в банке, т.е. модели, основанной на анализе кредитной истории заёмщика в данном финансовом учреждении: как долго он является клиентом банка, правильность ведения счета, своевременность возврата платежей по кредитам, интенсивность использования кредитного лимита и др. Основной задачей этой модели является оценка вероятности возврата кредитов, т.е. прогноз того, как тот или иной клиент может повести себя в будущем. Поведенческий скоринг делает возможным выделение так называемых «хороших» клиентов, обладающих низким кредитным риском, чтобы или предложить им дополнительные продукты на более выгодных условиях, или увеличить кредитный лимит, или расширить объем предоставляемых этим клиентам услуг. Для тех заемщиков, которые демонстрируют негативное поведение, необходимо выработать стратегии дальнейшей эффективной работы с ними, с целью минимизации возможных потерь.

Ритейл-риск менеджмент на этапе возврата просроченных долгов заключается в осуществлении анализа «плохих» кредитов, группировке должников на сегменты по степени задолженности (например, кредиты, просроченные более чем на 30, 60, 90 дней и больше), принятии участия в процессах списания безнадежных кредитов и формирования резервов, а также в принятии решений по изменению кредитной политики банка, проверке качества или обновлению существующих скоринговых моделей, созданию дополнительных руководств.

Заключительным этапом оценки новых клиентов в розничном кредитовании является верификация заемщика: проверка подлинности предоставленных документов, соответствие их указанной клиентом информации, верификация адреса и контактных данных, а также проверка подлинности личности во избежание риска мошенничества со стороны заявителя.

Особым этапом в системе ритейл-риск менеджмента любого банка явля-

ется процесс принятия решения. Традиционными решениями по анализу кредитных анкет физических лиц в мировой практике являются решения: о выдаче кредита, отказе в кредите и отсрочке принятия решения в связи с какими-то особенностями анкеты, требующими дополнительных действий [7–9].

Стремление к автоматизации и более четкой сегментации клиентской базы на мировом рынке розничных услуг привело к трансформации этих стандартных решений в более комплексные системы принятия решений. В частности, системы условного отказа, когда клиенту после оценки его кредитоспособности с помощью скоринговой системы выносится решение об отказе в данном кредитном продукте. Однако, система автоматически проверяет этого же клиента на возможность получения альтернативного продукта или этого же продукта, но с измененными условиями. В результате заемщику сообщается об отказе в поданной им на проверку анкете, но предлагается альтернативный вариант - или с меньшей суммой предлагаемого кредита, или с более длительными сроками погашения, или же с предложением воспользоваться альтернативным продуктом банка.

Таким образом, проблема минимизации просроченной задолженности требуют решения множества комплексных задач, в частности построения развитой системы ритейл-риск менеджмента. Вместе с тем в современных условиях многие российские банки сталкиваются с проблемой ограниченности денежных ресурсов на подобные инвестиции. Однако практика показывает, что экономнее вложить дополнительные средства в постановку и развитие современного риск-менеджмента сегодня, чем потратить несоизмеримо большие суммы на компенсацию невозврата проблемных кредитов завтра.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» // Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.05.2018).
2. Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 367-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» // Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 23.05.2018).
3. Федеральный закон Российской Федерации от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» // Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.05.2018).
4. Федеральный закон Российской Федерации «О кредитных историях», от 30.12.2004 №218-ФЗ (с изм. и доп.) // Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 26.05.2018).
5. Федеральный закон Российской Федерации «О банках и банковской деятельности» от 3.02.1996 № 17-ФЗ (с имз. и доп.) // Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.05.2018).
6. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». Положение ЦБР от 26 марта 2004 г. №254-П [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 29.05.2018).

7. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г.Н.Белоглазова и др.; под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой .- М.: Издательство Юрайт, 2014.

8. Деньги, кредит, банки : учеб. / под ред. О. И. Лаврушина. М. : КНОРУС, 2014.

9. Просроченные кредиты: ещё не кризис [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/2016/01/29/prosrochennyie-kredityi-esche-ne-krizis/> (дата обращения: 03.06.18).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЦИОНОВ КАК ИНСТРУМЕНТОВ ОТЛОЖЕННЫХ РАСЧЕТОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СДЕЛОК В СФЕРЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

С. А. Варыгин

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия
E-mail: sergvar2014@yandex.ru*

В статье формулирован комплекс рекомендаций по совершенствованию использования внебиржевых опционов в качестве инструментов финансирования сделок в сфере слияний и поглощений. Высокая степень зависимости внебиржевых опционов от расчетных условий конкретной сделки, существенным образом отличающая их от классических биржевых опционов, побудила автора дать ряд рекомендаций прикладного характера, направленных на расширение финансовых возможностей российских компаний по совершению сделок на национальном рынке слияний и поглощений.

Для расширения практики использования внебиржевых опционов в качестве инструментов отложенных расчетов на российском рынке слияний и поглощений даны следующие рекомендации: создать единый реестр внебиржевых опционов на национальном уровне; разработать единые правила оценки выполнения расчетных условий внебиржевых опционов; создать систему расчета теоретической стоимости внебиржевых опционов, а также систему индикативного котирования внебиржевых опционов.

USING OPTIONS AS TOOLS OF DEFERRED SETTLEMENTS IN MERGERS AND ACQUISITIONS TRANSACTIONS

S. A. Varygin

The article formulates a set of recommendations for improving the use of OTC options as instruments for financing transactions in the field of mergers and acquisitions. The high degree of dependence of over-the-counter options on the settlement conditions of a specific transaction, which significantly differentiates them from classical stock options, prompted the author to make a series of recommendations of an applied nature aimed at expanding the financial capabilities of Russian companies to enter into transactions in the national mergers and acquisitions market.

To extend the practice of using over-the-counter options as deferred settlement instruments in the Russian M & A market, the following recommendations are given: to create a single register of over-the-counter options at the national level; to develop unified rules for evaluating the fulfillment of the settlement conditions of OTC options; create a system for calculating the theoretical value of OTC options, and system of indicative quoting of OTC options.