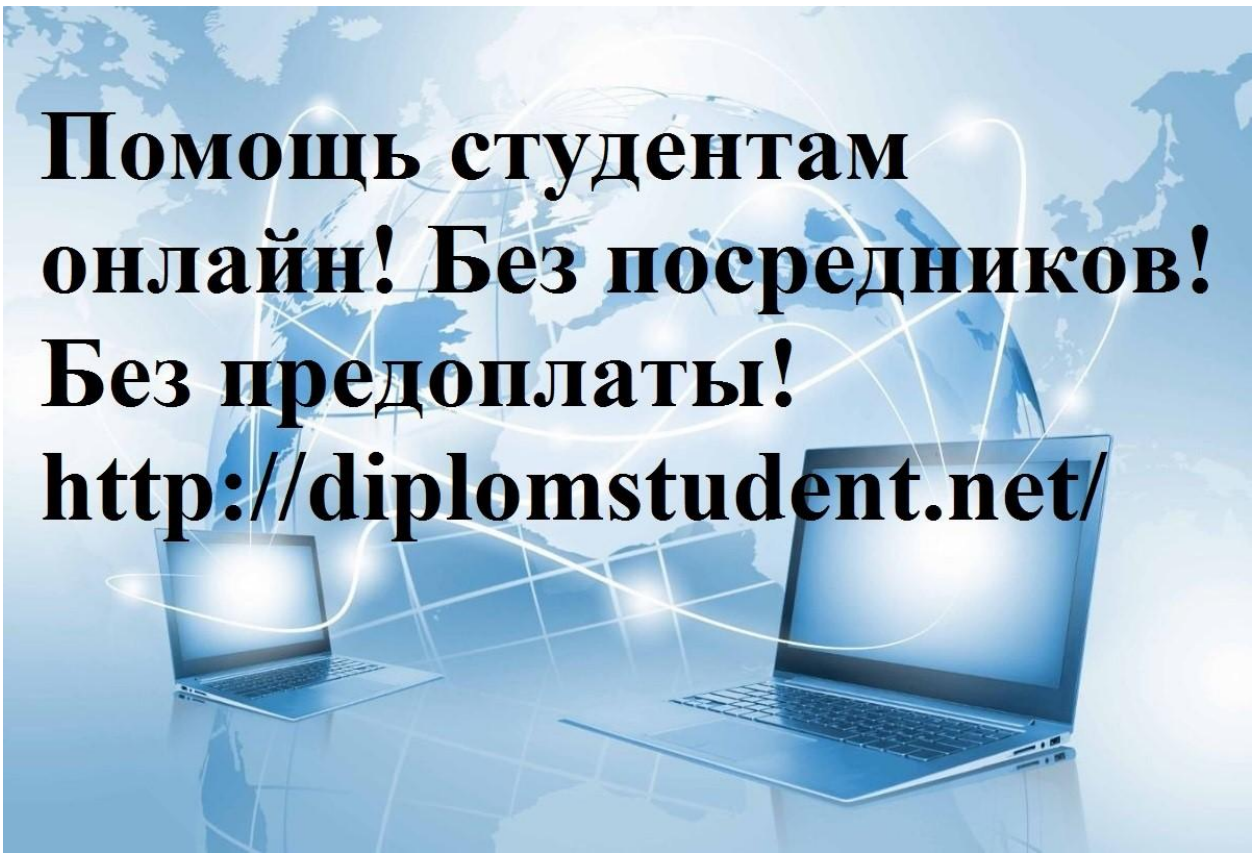
Помощь студентам онлайн! Без посредников! Без предоплаты! http://diplomstudent.net/

ВКР на тему: «Особенности и перспективы кредитования малого и среднего бизнеса на примере Транскапиталбанка»

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4
ГЛАВА 1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В РОССИИ 7
1.1.Понятие кредитования и виды кредитов для малого и среднего бизнеса ... 7
1.2.Анализ рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России 17
1.3.Перспективные направления кредитования малого и среднего бизнеса в России 24
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПАО «ТРАНСКАПИТАЛБАНК» 31
2.1. Общая характеристика деятельности коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк» 31
2.2.Система кредитования малого и среднего бизнеса коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк» 39
2.3.Пути совершенствования системы кредитования малого и среднего бизнеса коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк» 46
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 51
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 53
ПРИЛОЖЕНИЯ 56

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Постоянная циркуляция денег поддерживает здоровье сложного организма любого бизнеса. А внезапная остановка денежного потока может ввести к нежелательным последствиям любой самый перспективный проект. При этом может возникнуть такое неприятное явление, как кассовый разрыв – недостаток финансов для операционной деятельности. Например, для выплат зарплаты сотрудникам или для погашения задолженности перед контрагентом за поставленную услугу. Помимо поддержания бизнеса, деньги обеспечивают и его рост. Предприниматель, который рассчитывает развивать свой проект исключительно на средства, оставшиеся от операционной прибыли, вряд ли сможет конкурировать с опирающимися на заемные средства соперниками.

Поэтому если бизнес нацелен на рост, то кредит – самый короткий путь к успеху. Конечно, этот путь тернист, зато он не даст бизнесу остановиться в развитии. Тем более, что большинство банков стараются стимулировать предпринимателей и малый, средний бизнес, более выгодными, чем для физических лиц, условиями займов.

В декабре 2022 года объем выдачи кредитов малому и среднему бизнесу (МСБ) в РФ установил исторический рекорд - 1,36 трлн. руб. Эксперты отмечают заметную роль льготных программ кредитования и полагают, что на фоне снижения активности крупных игроков и развития параллельного импорта финансирование МСБ продолжит расти.[13]

Сегодня малый бизнес и средний бизнес имеет возможность получить финансовую поддержку во многих банках. Но порой предприниматели сталкиваются со сложностью выбора, особенно это касается только начинающих собственное дело. Продажа банковских кредитных продуктов обеспечивает любому финансовому учреждению рост прибыли. Однако, не всегда банки могут предложить более выгодные программы кредитования для малого и среднего бизнеса. Это в свою очередь, снижает долю

кредитного портфеля банка, тем самым снижая его конкурентоспособность на занимаемой нише. В вязи с этим, разработка наиболее оптимальных предложений по кредитованию малого и среднего бизнеса является одним из важнейших факторов роста платежеспособности и финансовой устойчивости кредитной организации.

Исходя из выше изложенной актуальности, целью работы является разработка проекта мероприятий по улучшению системы кредитования малого и среднего бизнеса коммерческого банка. Для достижения указанной цели, необходимо решить следующие задачи: описать теоретические аспекты кредитования малого и среднего бизнеса коммерческими банками в России; оценить систему кредитования малого и среднего бизнеса коммерческого банка; предложить пути совершенствования кредитования кредитной организации.

Объектом исследования является -коммерческий банк ПАО «Транскапиталбанк». Предмет исследования- система кредитования малого и среднего бизнеса коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк».

Информационной базой исследования послужили учебные пособия, статьи по изучаемой проблеме, данные бухгалтерской и статистической отчетности коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк»; статистика ЦБ РФ и иная информация.

Проблематикой кредитования малого и среднего бизнеса занимались множество авторов, наиболее известными из них являются: Алексеев П.В., Боровкова В. А., Жуков Е.В., Казимагомедов А.А., Лаврушин О.И. и другие.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, заключения, основной части и приложений. Основная часть включает в себя две главы: теоретическую и практическую. В теоретической главе работы дано понятие кредитования и виды кредитов для малого и среднего бизнеса; проведена анализ рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России; описаны перспективные направления кредитования малого и среднего бизнеса в России. Во второй практической главе изучена общая

характеристика деятельности коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк»; оценена система кредитования малого и среднего бизнеса коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк»; предложены пути совершенствования системы кредитования малого и среднего бизнеса коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк».

При написании выпускной квалификационной работы применялись следующие методы: изучение и анализ литературы, обобщение, синтез, абстрагирование, анализ, классификация, индукция, и другие.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что предложенные рекомендации могут быть применены на практике коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк».

ГЛАВА 1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В РОССИИ

1.1.Понятие кредитования и виды кредитов для малого и среднего бизнеса

Кредитование малого и среднего бизнеса -это процесс выдачи кредитного займа юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям с небольшим оборотом денежных средств или при открытии своего дела. Кредитование малого и среднего бизнеса может быть осуществлено частными инвесторами, другими предпринимателями и кредитными организациями, а также государством.

Кредиты для малого и среднего бизнеса различаются по условиям предоставления, порядку погашения, лимитам по сумме, целям расходования средств. Наиболее популярными видами кредитов для малого и среднего бизнеса являются: овердрафт, кредитная линия, разовый кредит, факторинг, лизинг, таблица 1.1. [6]

Рассмотрим подробнее, какие существуют виды кредитов и для каких целей они больше подходят.

1. Овердрафт -этот вид краткосрочного кредита лучше всего подходит для закрытия кассовых разрывов. Например, предпринимателю нужно заплатить фиксированные страховые взносы, а выручка придет на счет только через две недели. В таком случае ИП может использовать кредит для расчетов с бюджетом. Овердрафт по схеме работы напоминает кредитную карту. Банк позволяет клиенту временно уйти в минус по расчетному счету. Клиент за счет заемных средств покрывает текущие расходы - оплачивает грузоперевозки, налоги, зарплату, аренду. Когда выручка приходит на счет, овердрафт автоматически закрывается.

2. Кредитная линия. Такой вид кредита как кредитная линия подходит компаниям, которым регулярно нужно заемные средства, но точная сумма кредита заранее неизвестна.

Таблица 1.1

Особенности кредитов для малого и среднего бизнеса[6]

№ п/п	Виды кредитов	Срок кредита	Сумма кредита	Обеспечение
1	Овердрафт	6–12 месяцев	Банк устанавливает кредитный лимит в зависимости от оборотов по расчетному счету. Обычно он составляет 30−50% от среднемесячной выручки заемщика.	Залог не требуется
2	Кредитная линия	От 1 года до 3 лет	На сумму, которую банк готов предоставить под заем, влияет кредитный рейтинг компании, ее общая кредитная нагрузка и обеспечение.	Кредитные линии обычно открывают компаниям, которые уже давно на рынке, хорошо себя зарекомендовали и могут предоставить в залог недвижимость или основные средства.
3	Разовый кредит	От 1 года до 3 лет	Сумма займа зависит от оборотов компании, кредитного рейтинга и залога или поручительства.	Без залога максимальная сумма обычно составляет до 2 млн. рублей. Под залог недвижимости сумма кредита может быть значительно больше и достигать 150 млн. рублей.
4	Факторинг	от 2 месяцев и более	Лимит может составлять до 95% от будущей выручки	На сумму кредита влияют условия отсрочки платежа и то, насколько покупатель зарекомендовал себя на рынке. Чем надежнее покупатель и чем меньше срок, тем больший лимит готов предоставить банк.
5	Лизинг	для автомобилей лизинг обычно оформляют на 5−6 лет, для крупной недвижимости - на 15 лет и больше	Сумма рассчитывается исходя из стоимости имущества	Лизинг обеспечен самим имуществом. Поэтому таким займом могут воспользоваться даже новые компании без кредитной истории.

Банк определяет кредитный лимит, в рамках которого компания может тратить деньги. Причем не обязательно использовать всю сумму сразу, компания может пользоваться только частью выделенной суммы. Проценты начисляются только за время, когда организация использует заемные средства.

Кредитная линия бывает возобновляемая и невозобновляемая. Возобновляемая линия - кредитный лимит остается неизменным в течение всего срока действия договора займа. При невозобновляемой линии лимит уменьшается на сумму трат.

3. Разовый кредит. Такой вид кредита очень удобен когда компании нужна крупная сумма на определенные цели, например на покупку автомобиля, недвижимости, техники и мебели в офис. Банк выдает деньги на развитие бизнеса. Как правило, банк определяет, на что можно тратить заемные средства, а на что - нет. Обналичить займ не получится.

Проценты начисляются с первого дня действия кредита на всю сумму. График погашения долга может предполагать одинаковые платежи на протяжении всего срока или уменьшающимися частями - при равной сумме основного долга проценты начисляются сначала большей суммой, а после уменьшаются.

4. Факторинг. Это вид кредитования позволяет получать деньги сразу после отгрузки товара. Подходит компаниям, которые занимаются оптовой торговлей и производством и работают с отсрочкой платежа. Факторинг –это продажа будущей выручки за деньги. Или иными словами- покупка дебиторской задолженности.

В факторинге всегда участвуют три стороны: 1)продавец товара (поставщик) или услуг (клиент) – лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью; 2)покупатель – дебитор (должник); 3) фактор (финансовый агент) – банк или коммерческая компания, обеспечивающая финансирование сделки. Схема работы по факторингу представлена на рисунке 1.1 (Приложение А). [9]

Факторинг – это финансовый инструмент, позволяющий покупателю – покупать товар или услугу с отсрочкой платежа, а продавцу – получать от фактора комплекс услуг, в который входят авансирование выручки, защита от риска неплатежа, сбор платежей в договорные сроки или после их окончания, учет дебиторской задолженности. Факторинг классифицируется следующим образом: по распределению риском (факторинг с регрессом, без регресса); по информированности всех участников сделки (открытый, закрытый); по местонахождению участников (внутренний, международный); по объему услуги (полный, частичный), таблица 1.2. Более подробное описание различных видов факторинга представлено в Приложении А.

Стоимость факторинга - это размер комиссии, которая удерживается фактором из финансирования каждой поставки либо оплачивается по выставленным фактором счетам с определенной периодичностью, например, раз в месяц. Комиссия в факторинге состоит из нескольких элементов, как правило, из трех: стоимости денежных средств на единицу времени, стоимости услуг факторинговой компании и фиксированного сбора за обработку документа (документооборот).

Таблица 1.2

Виды факторинга

№ п/п	Классификация	Виды
1	По распределению рисков	Факторинг с регрессом, Факторинг без регресса
2	По информированности всех участников сделки	Открытый, Закрытый
3	По местонахождению участников	Внутренний, Международный
4	По объему услуги	Открытый, Закрытый
5	Другие виды факторинга	Реверсивный факторинг, Онлайн-факторинг

В продолжении темы факторинга, не лишним будет представить динамику развития этого рынка в России. По данным Ассоциации факторинговых компаний России (АФК) портфель российского рынка факторинга на 01.01.2023 составил 1 трлн. 434 млрд. руб. По сравнению с 01.01.2022 портфель рынка снизился на 5%. Это первое снижение портфеля по итогам года с 01.01.2015.г., рисунок 1.2. [25]

Рисунок 1.2-Динамика факторингового портфеля в России с 2014-2022гг. [25]

В целом, динамика факторингового портфеля в России показывает ежегодный рост, по сравнению с показателем начала анализируемого периода факторинговый портфель увеличился на 363,91%. Объем выплаченного финансирования в 2022 году составил 5 трлн. 807 млрд. руб. По сравнению с 2021 годом объем финансирования, направленного факторами клиентам в 2022 году, вырос на 0,04% или 2,4 млрд. руб. В структуре выплаченного финансирования доля сделок без регресса составила 81,6% ,э то на 3,0 % больше, чем годом ранее, с регрессом 17,6%, то на -2,4% ниже уровня прошлого года, доля международных сделок 0,8% , что на -0,4 % меньше по сравнению с показателем 2021 года. За пятилетний период объемы финансирования увеличились на 119,51%, рисунок 1.3. [25]

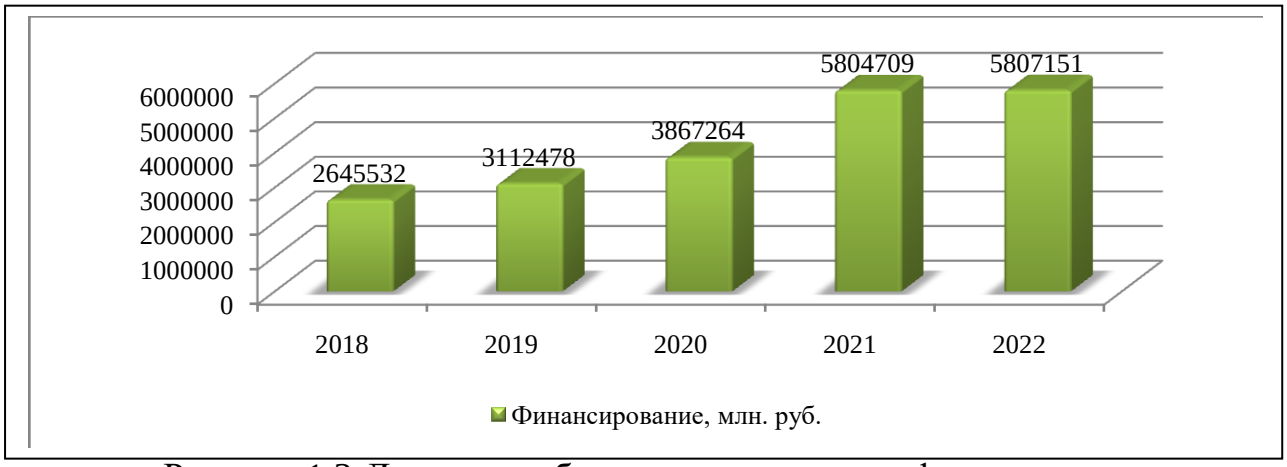

Рисунок 1.3-Динамика объемов выплаченного финансирования по факторингу в России с 2018-2022гг. [25]

Практически в два раза за тот же период произошел рост по количеству активных клиентов и за 2022 год их число составило 12462 ед., рисунок 1.4.

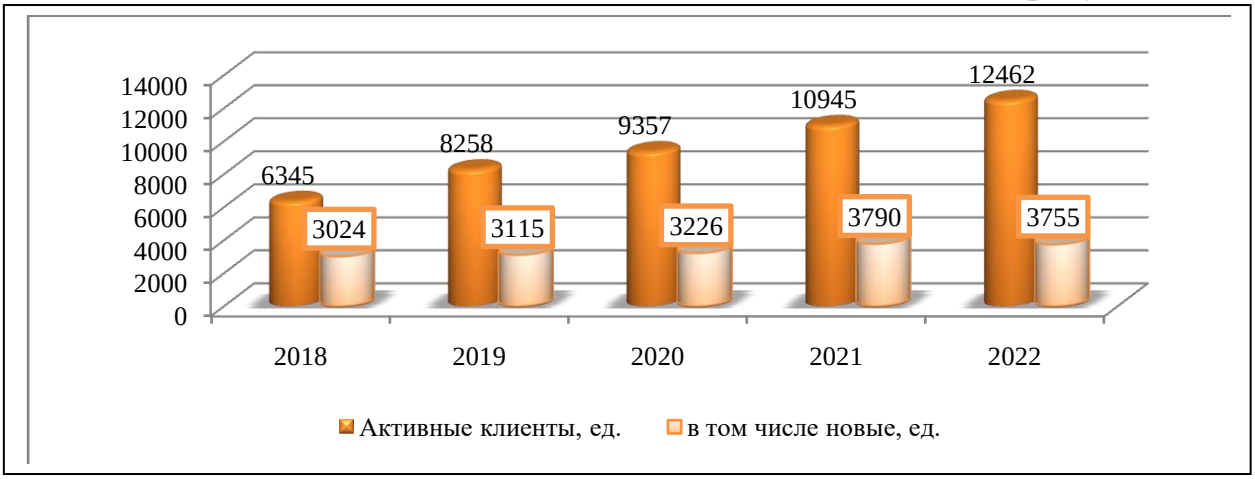

Рисунок 1.4- Динамика клиентской базы факторов в России с 2018-2022гг. [25]

Средняя сумма профинансированной поставки в 2022году составила около 467 тысячи рублей, что на 5% больше, чем по итогам 2021 года. Портфель по сделкам с субъектами МСП на 01.01.2023г. составил 130 млрд. рублей. По сравнению с 01.01.2022г. портфель в сегменте МСП вырос на 22,0%, повторив динамику 2021 года. Доля активов по сделкам с МСП в портфеле рынка составила 9,0%, рисунок 1.5.

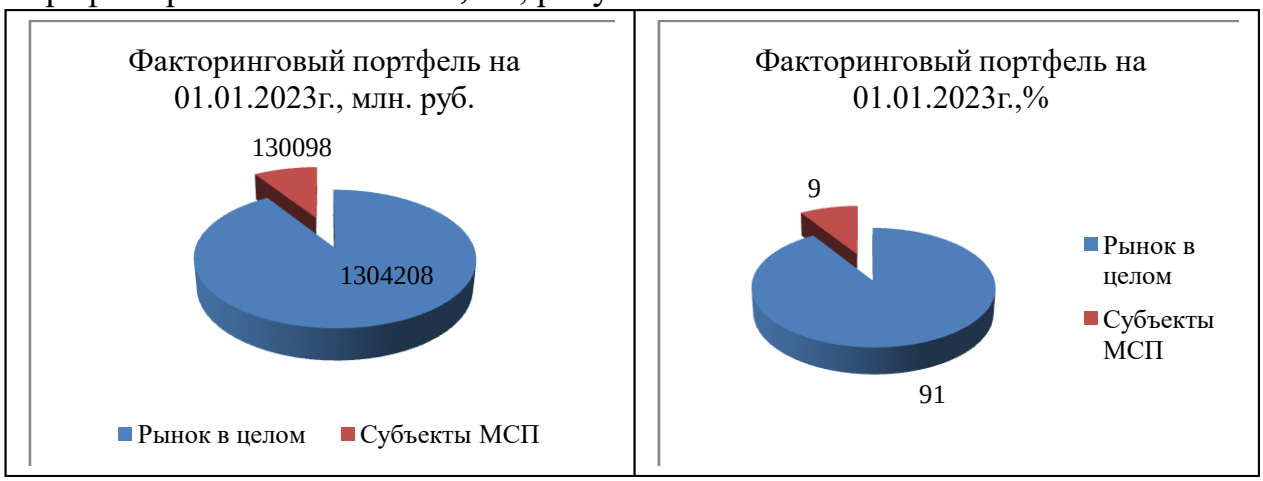

Рисунок 1.5- Доля субъектов МСП в факторинговом портфеле в России по данным на 01.01.2023г. [25]

Субъекты МСП получили в 2022 году 482 млрд. руб. факторингового финансирования. По сравнению с 2021 годом объем финансирования в сегменте снизился на 8,0%. Доля сегмента в объеме финансирования рынка по итогам 2022 года составила 8,0%, рисунок 1.6.

Рисунок 1.6-Доля субъектов МСП в факторинговом финансировании в 2022 году[25]

В 2022 году 7500 субъектов МСП воспользовались факторингом. Это на 17,0% больше, чем в 2021 году. Доля сегмента в клиентской базе рынка составила 60,0%, рисунок 1.7.

Таким образом, рынок факторинга в России стремительно развивается. Не малую долю в нем занимает малый и средний бизнес, однако, 2022 год все же показал не значительное снижение данного рынка к уровню прошлого года. В целом за ряд лет динамика является положительной.

Рисунок 1.7-Доля субъектов МСП в общем количестве клиентов на рынке факторинга России в 2022 году[25]

5. Лизинг. Данный вид кредита позволяет компании арендовать имущество с последующим выкупом. В лизинг можно взять новые или подержанные автомобили, спецтехнику и оборудование, коммерческую недвижимость. Для организаций на общей системе налогообложения,

которые платят НДС и налог на прибыль, лизинг особенно выгоден: лизинговые платежи можно учесть как расходы; за счет ускоренной амортизации можно уменьшить налог на прибыль; НДС идет к вычету; можно не платить налог на имущество, пока недвижимость находится на балансе другой компании; и транспортный налог за автомобиль, который принадлежит лизинговой компании.

Рассмотрим кратко суть лизинга. Заключив договор лизинга, компания вносит авансовый платеж и получает имущество. Как правило, аванс составляет 10,0−30,0% от стоимости имущества. Далее заемщик регулярно вносит платежи равными долями или по гибкому графику, если, например, у компании сезонный бизнес. После того, как компания полностью выплачивает стоимость имущества, оно переходит в ее собственность.

Под влиянием геополитического кризиса объем рынка лизинга в России (нового бизнеса) в 2022 году сократился на 13,0% относительно 2021 года, рисунок 1.8.

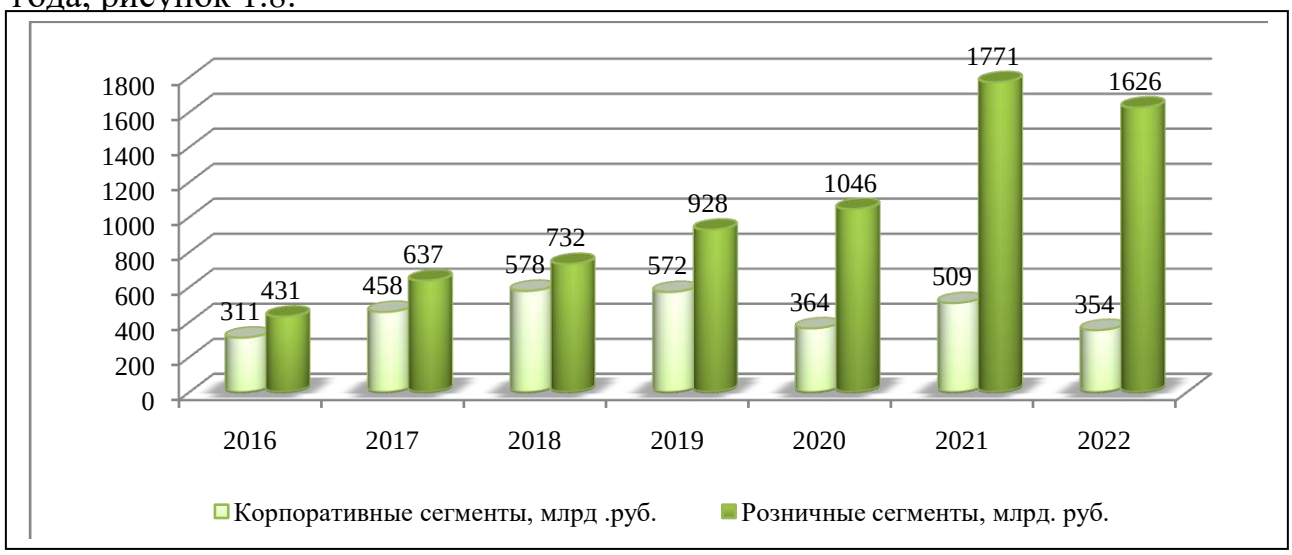

Рисунок 1.8-Динамика объемов рынка лизинга (нового бизнеса) России с 2016-2022гг. [19]

Текущая ситуация, обострившая проблему дефицита предметов лизинга, оказала более негативное влияние на рынок, чем пандемия в 2020 году, когда объем нового бизнеса снизился всего на 5,0%. При этом сжатие корпоративных сегментов в прошлом году составило 31,0%, в то время как розничные сократились только на 8,0%. Объем нового бизнеса

корпоративных сегментов опустился до минимального за последние шесть лет уровня, что обусловлено существенным влиянием санкций на отрасль воздушных и водных перевозок. Так, объем нового бизнеса в авиализинге сократился на 61,0%, а в сегменте морских и речных судов – на 46,0%. Лизинг железнодорожного транспорта, остающегося основным средством экспортирования природных ресурсов, показал снижение объема нового бизнеса лишь на 1,0%.

В розничных сегментах основное снижение нового бизнеса показал лизинг легковых автомобилей (-27,0%). Вместе с этим поставки грузовых автомобилей из Китая поддержали сегмент лизинга грузовиков, объем которого вырос на 11,0%. В целом, несмотря на снижение объема автолизинга на 7,0%, его доля в новом бизнесе с 2019 года показывает стабильный рост и по итогам 2022-го увеличилась с 47,0 до 49,0%. Положительная динамика объема нового бизнеса сохраняется в сегменте строительной техники, рост которого по итогам прошлого года составил 5,0%. Сегмент оборудования для нефте- и газодобычи, которое сильно зависит от поставок импортной техники в части добычи нефти из трудноизвлекаемых запасов, сократился на 63,0%. Строительство, стимулируемое мерами господдержки, сохраняет устойчивые темпы развития (прирост объемов строительства в 2022 году составил 5,2%, по данным Росстата) и обуславливает необходимость в новой технике, в т. ч. поставляемой из азиатских стран. [19]

Согласно проведенному анкетированию, количество заключенных лизинговых сделок за прошлый год сократилось на 20,0%, составив порядка 340 тыс., и тем самым впервые с 2015 года показало отрицательную динамику, рисунок 1.9.

При этом второй год подряд отмечается рост средней суммы сделки, что помимо инфляционной составляющей обусловлено подорожанием предметов лизинга вследствие усиления дефицита техники на фоне геополитического кризиса. Число лизингополучателей у компаний, входящих

в топ-20 рынка, показало прирост в среднем на 10,0%, в то время как небольшие лизингодатели преимущественно отмечали сокращение своей клиентской базы (в среднем на 6,0%). Подобная ситуация наблюдается в кредитовании банками малого и среднего бизнеса. У МСБ отмечается миграция заемщиков в более крупные банки, на топ-30 которых на 01.01.2023 пришлось порядка 90,0% портфеля кредитов малому и среднему бизнесу против 86,0% годом ранее.

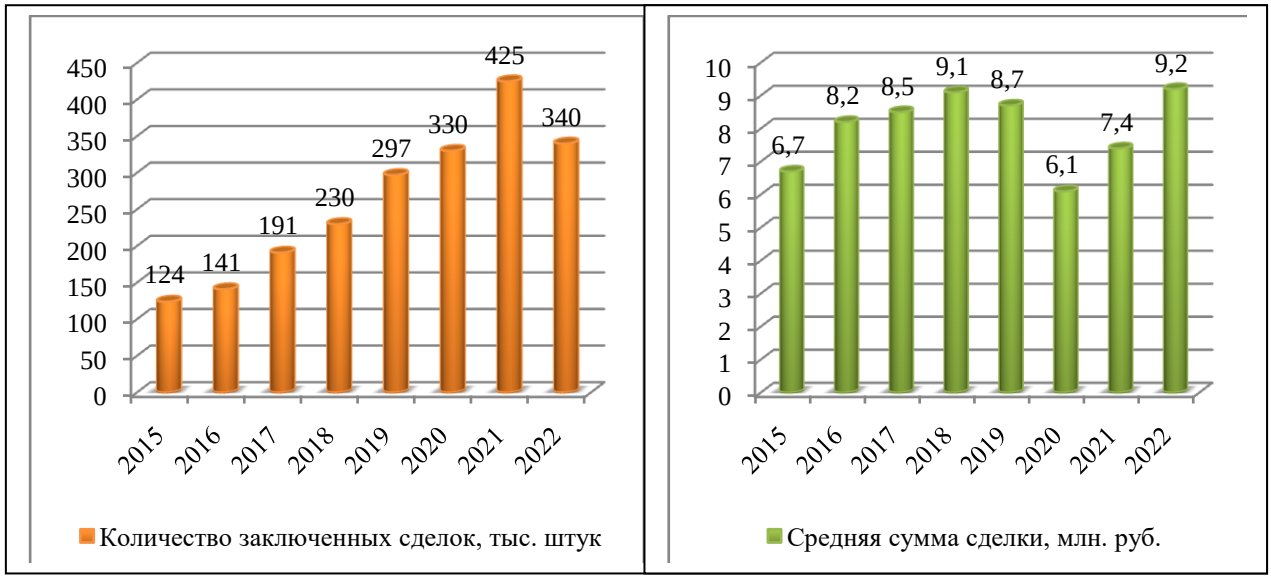

Рисунок 1.9-Динамика заключенных сделок на рынке лизинга в России с 2015-2022гг. [19]

Несмотря на то, что рынок лизинга в 2022 году показал не самые лучшие результаты, тем не менее, в целом динамика данного рынка начиная с 2015 года является положительной. Итак, выше были рассмотрены основные виды кредитов для малого и среднего бизнеса. Отметим, что кроме кредитов, банк может выдавать кредитные карты, которые по сравнению с кредитом также имеют свои преимущества и недостатки, таблица 1.3(Приложение Б). Между банком и бизнесом могут быть заключены разные виды кредитных договоров. Например, с обеспечением и без него, на выдачу целевых заемных средств или соглашение о кредите для рефинансирования другой ссуды. Для того, чтобы подробнее рассмотреть развитие рынка кредитования в сегменте малого и среднего бизнеса, перейдем к следующему параграфу исследования.

1.2.Анализ рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России

Проведем анализ рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России по данным Центрального Банка России на период с 2019-2022гг. На протяжении анализируемого периода объемы выданных кредитов в рублях для МСП ежегодно увеличиваются и на конец 2022 года было выдано 11181377,0 млн. руб., это на 6,45% больше, чем годом ранее и на 52,26% превышает значение показателя начала анализируемого периода, рисунок 1.10.[20]

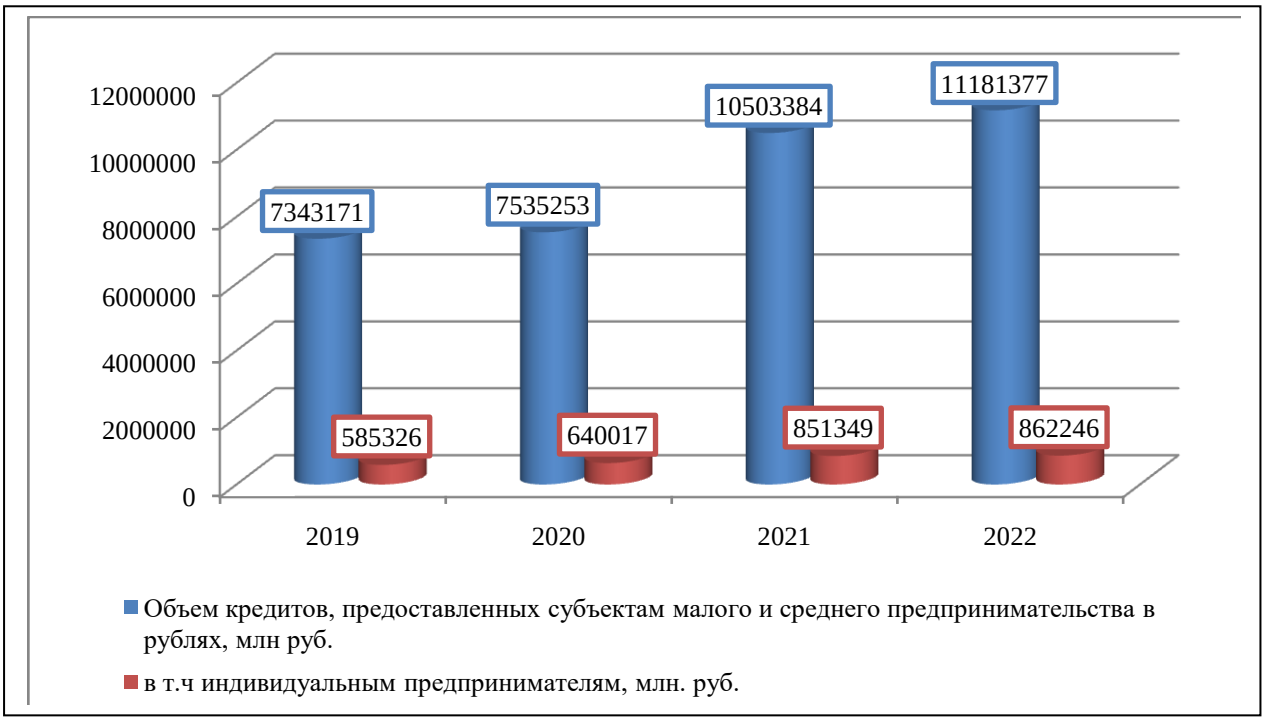

Рисунок 1.10-Динамика объемов выданных кредитов в рублях малому и среднему бизнесу в России с 2019-2022гг. [20]

Небольшую долю в общем объеме занимают индивидуальные предприниматели, в 2022году им было выдано кредитов на сумму 862246,0 млн. руб., это составляет 7,71% от общей суммы кредитования МСП. При этом, в динамике сумма кредитов, выданных ИП также растет, за анализируемый период рост составил 47,31%, рисунок 1.10.

Более скромные объемы выданных кредитов наблюдаются в иностранной валюте, всего в 2022году было выдано кредитов в иностранной валюте на сумму 232418,0 млн. руб.. При этом, в динамике данный

показатель снижается, по сравнению с 2019 годом снижение составило 51,73%. Индивидуальные предприниматели и вовсе получали небольшие суммы кредитов в иностранной валюте, на протяжении анализируемого периода этот показатель снизился до 4 млн. руб., рисунок 1.11.

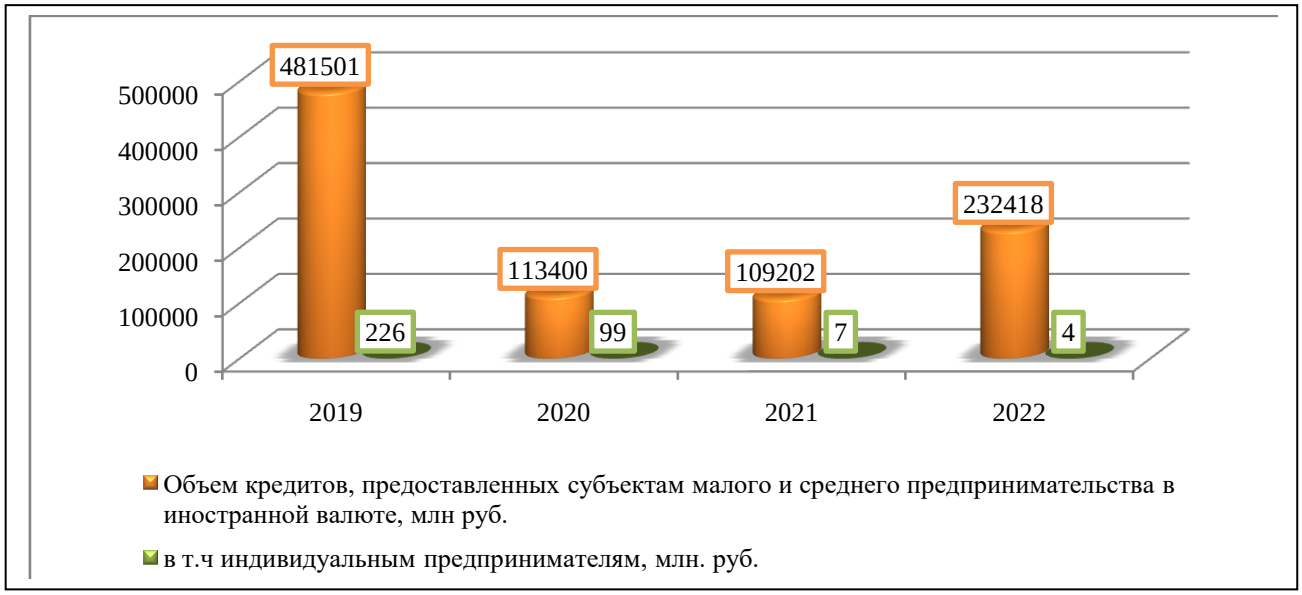

Рисунок 1.11- Динамика объемов выданных кредитов в иностранной валюте малому и среднему бизнесу в России с 2019-2022гг. [20]

По структуре наибольший удельный вес в общем объеме выданных кредитов за декабрь 2022 года приходится на оптовую торговлю (кроме оптовой торговли мотоциклами и транспортными средствами), доля кредитов для этой отрасли составила 22,0%. Отрасль строительства зданий и сооружений занимает 9,0%, на деятельность в области архитектуры приходится 11,0% доля выданных кредитов. В среднем по 4,0-6,0% в общем объеме предоставленных кредитов малому и среднему бизнесу занимают отрасли: деятельность по предоставлению финансовых услуг, операции с недвижимым имуществом, деятельность по консультированию, растениеводство и животноводство, охота и предоставление услуг в соответствующих областях, рисунок 1.12. Небольшую долю в объем объеме кредитования малого и среднего бизнеса занимают такие отрасли как: деятельность по организации и проведению азартных игр и заключению пари, по организации и проведению лотерей; деятельность в области спорта, отдыха и развлечений; издательская деятельность, производство кожи и изделий из кожи; производство табачных

и текстильных изделий; услуги в области добычи полезных ископаемых; добыча угля, лесоводство и другие. [20]

Рисунок 1.12- Структура выданных кредитов малому и среднему бизнесу по отраслям в декабре 2022 года[20]

Общая задолженность по кредитам, предоставленных малому и среднему бизнесу в России к 2022 году снизилась на 78,88% по сравнению с 2019годом и составила 11341914,0 млн. руб. Однако по индивидуальным предпринимателям задолженность растет, в 2022 году показатель сформировался на уровне 8291139,0 млн. руб., это на 18,60% больше, чем годом ранее и на 60,27% превышает значение показателя начала анализируемого периода, рисунок 1.13.

Рисунок 1.13-Динамика задолженности по кредитам, предоставленных малому и среднему бизнесу в России с 2019-2022гг. [20]

Снижается и показатель просроченной задолженности, в 2022 году он составил 6838247,0 млн. руб., это ниже прошлого года на 9,25% и на 2,77% меньше показателя начала анализируемого периода, рисунок 1.14. Хотя по индивидуальным предпринимателям ситуация немного хуже, чем в общем по малому и среднему бизнесу. Динамика просроченной задолженности имеет тенденцию к росту, в 2022 году сумма долга составила 346082,0 млн. руб., это на 22,85% превышает значение показателя начала анализируемого периода, рисунок 1.14.

Таким образом, представленный анализ показал, что в динамике с 2019-2022гг. видно, что объемы кредитов малому и среднему бизнесу,

предоставленные в рублях ежегодно увеличиваются, кредиты в иностранной валюте напротив направились в сторону снижения.

Рисунок 1.14- Динамика просроченной задолженности по кредитам, предоставленных малому и среднему бизнесу в России с 2019-2022гг. [20]

Наибольшую долю в общем объеме выданных кредитов малому и среднему бизнесу занимает отрасль оптовой торговли (не включая оптовую торговлю мотоциклами и автотранспортными средствами). В целом, сумма задолженности по кредитам, предоставленных малому и среднему бизнесу уменьшается, снижается и просроченная задолженность, однако это не касается индивидуальных предпринимателей, у которых растет как общая сумма долга, так и просроченная задолженность.

Для того, чтобы не образовывались нежелательные долги, необходимо тщательное планирование в выдаче кредитов малому и среднему бизнесу, в том числе и индивидуальным предпринимателям. В настоящее время имеется рейтинг банков, по выдаче кредитов этой категории населения. Лучшими банками для кредитования МСП в 2022 году являются: Точка Банк, ЛОКОБАНК, АЛЬФА-БАНК, ТИНЬКОФФ БАНК, ПРОМСВЯЗЬБАНК, ВТБ, Сбербанк, Банк Открытие, Уральский банк реконструкции и развития, Россельхозбанк, Райфайзенбанк, МТС Банк, рисунок 1.15. Более подробно преимущества кредитования в данных банках представлены в Приложении В.

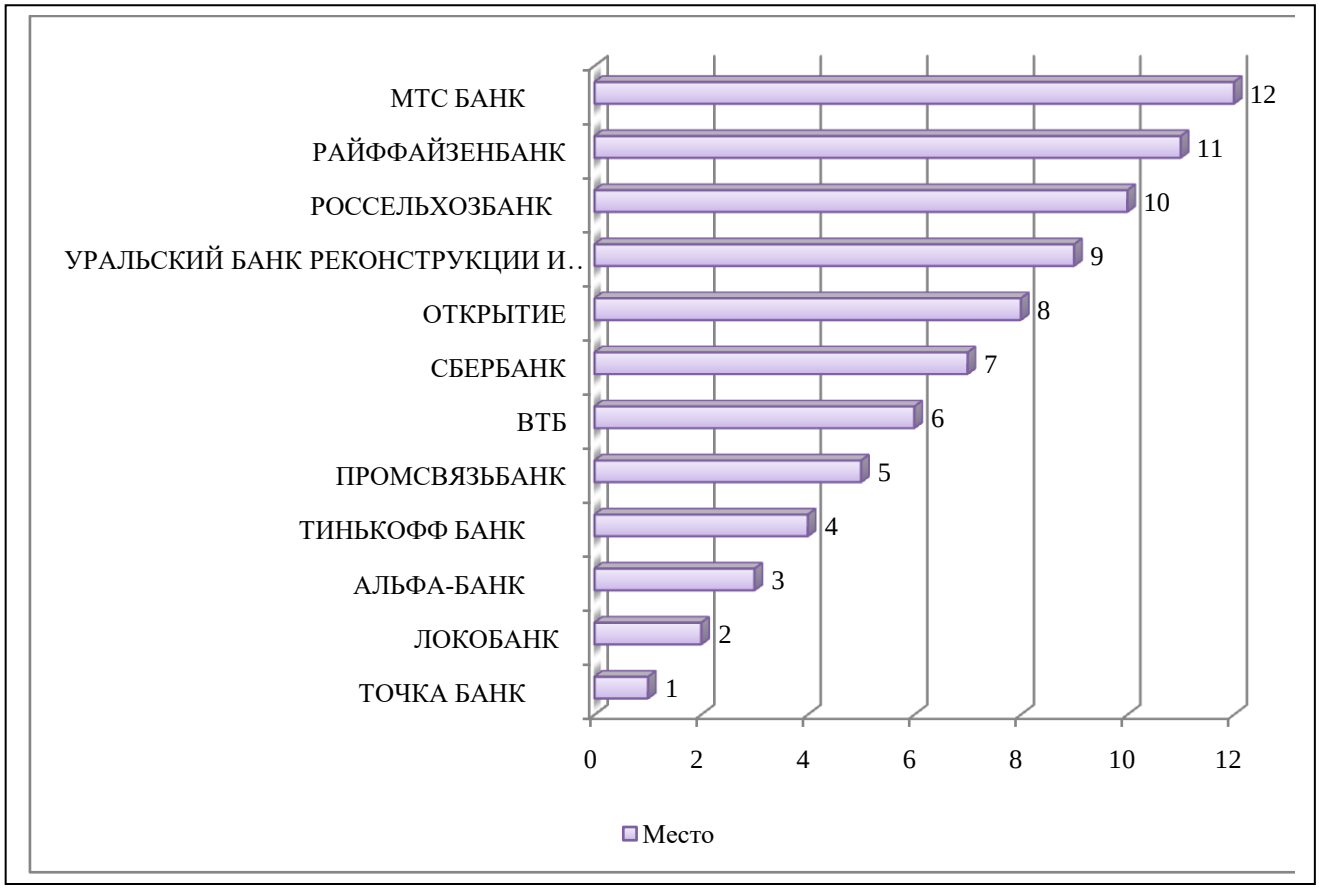

Рисунок 1.15-Рейтинг банков в выдаче кредитов малому и среднему бизнесу в 2022 году[28]

По другим данным в Топ-5 выгодных предложений по кредитованию бизнеса от банков входят: «Бизнес-аванс» от банка Точка, «Экспресс-онлайн» от Уральского банка реконструкции и развития, «Экспресс-кредит» от Райффайзенбанка , «Оборотный» от банка Тинькофф, «Кредит Онлайн» от Промсвязьбанка, таблица 1.3(Приложение Г).

По факторингу лидирующими банками и кредитными компаниями являются: СберФакторинг, Альфа-Банк, Группа ВТБ, ГПБ-факторинг, Группа ПСБ, РСХБ Факторинг, Совкомбанк Факторинг, МКБ, Райффайзенбанк, Группа Росбанк. Самый большой объем факторингового портфеля по данным на 01.01.2023года у СберФакторинг и составляет 362652 млн. руб., рисунок 1.16.[25]

Не менее важным в системе кредитования малого и среднего бизнеса является предоставление лизинга. По объемам лизингового портфеля на начало 2023 года, лидирующими финансовыми организациями являются:

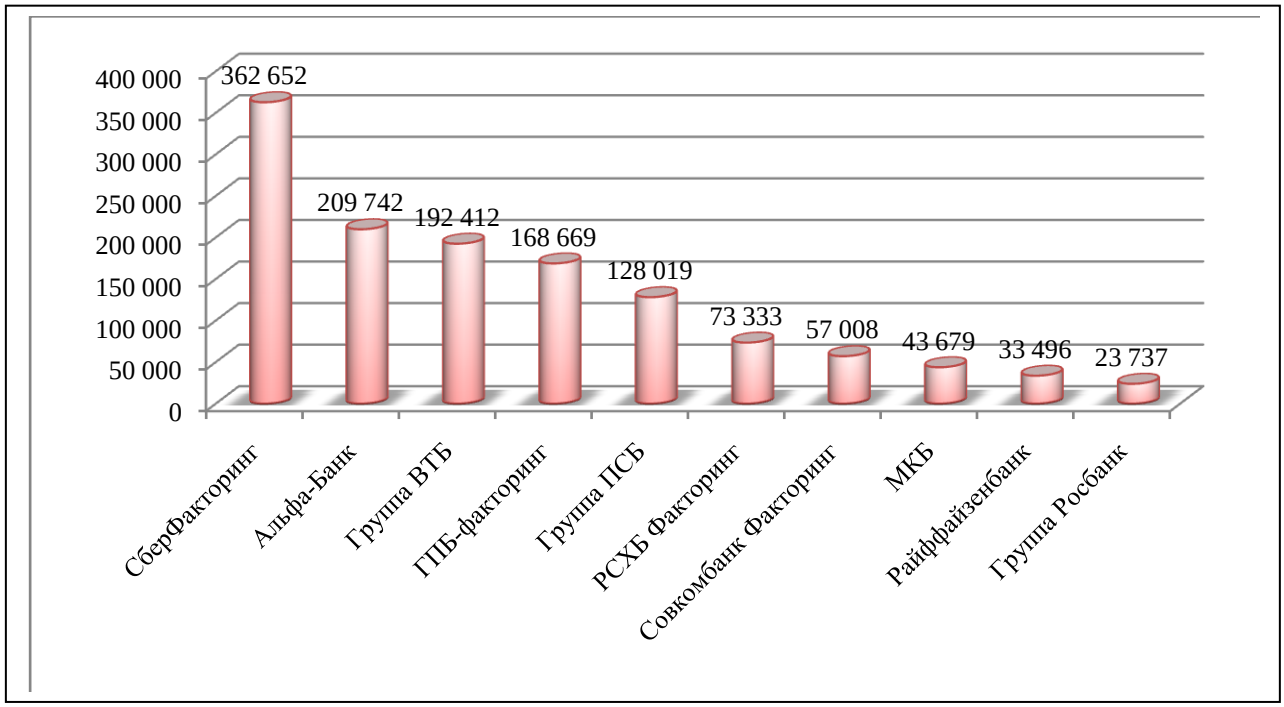

Рисунок 1.16-Лидирующие банки по объему факторингового портфеля по данным на 01.01.2023 года[25]

Газпромбанк Лизинг, Альфа-Лизинг, Сбербанк Лизинг, ВТБ Лизинг, ЛК «Европлан», Балтийский лизинг (ГК), Государственная транспортная лизинговая компания, РЕСО-Лизинг, ПСБ Лизинг (ГК), Росагролизинг, рисунок 1.17. [19]

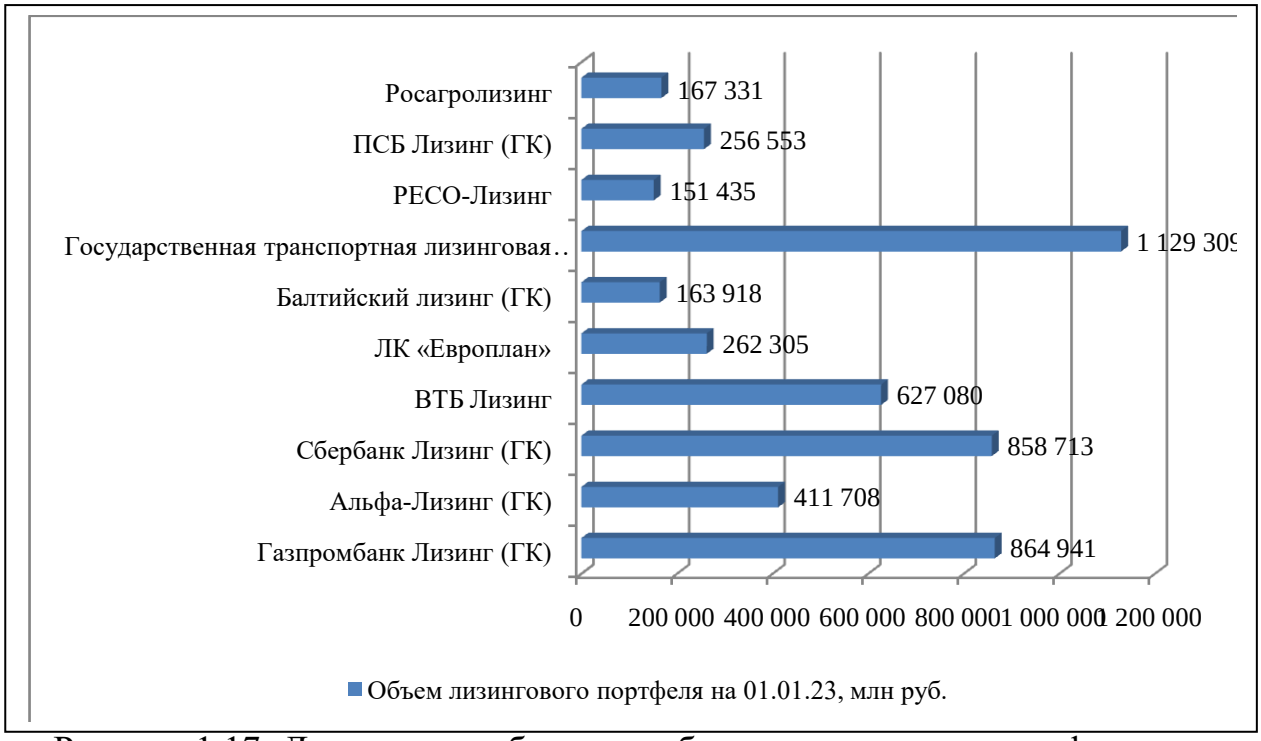

Рисунок 1.17- Лидирующие банки по объему лизингового портфеля по данным на 01.01.2023 года[19]

Таким образом, выше был рассмотрен анализ рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России, который показал ежегодный рост объемов выданных кредитов, однако, просроченная задолженность по кредитам, в целом, по МСП снижается, исключение составляют индивидуальные предприниматели. Банки предлагают не мало кредитных продуктов, при этом существуют лидирующие организации как по лизингу, факторингу, так и по другим видам кредитов для малого и среднего бизнеса. Для того, чтобы банк не отставал от своих конкурентов и являлся платежеспособным необходимо постоянное совершенствование существующей системы кредитования. Для того, чтобы подробнее рассмотреть перспективные направления этого рынка, перейдем к следующему параграфу работы.

1.3.Перспективные направления кредитования малого и среднего бизнеса в России

Возрастающий спрос на кредитование со стороны субъектов МСБ ведет к необходимости появления все более инновационных технологических решений, позволяющих упростить процесс получения финансирования для предпринимателей и выдавать кредиты бизнесу в максимально короткие сроки. Наиболее перспективными направлениями кредитования малого и среднего бизнеса являются: реализация кредитных продуктов через финансовые маркетплейсы, кредитование продавцов маркетплейсов, внедрение искусственного интеллекта и кредитного скоринга в процесс кредитования, развитие различных программ льготного кредитования малого и среднего предпринимательства и другие. Рассмотрим подробнее эти направления.

1)Реализация кредитных продуктов через финансовые маркетплейсы.

В декабре 2017 года Банк России инициировал новый проект «Маркетплейс». Целью проекта было создание законодательной и нормативной базы для дистанционной розничной продажи финансовых

продуктов (услуг) по всей стране, без географических ограничений, с регистрацией таких финансовых сделок в специальном реестре - регистраторе финансовых транзакций. Летом 2020 года закон о «финансовых платформах» вступил в силу. Маркетплейс - это онлайн-сервис, который позволяет людям оформлять финансовые продукты от разных организаций на одной платформе в онлайн-режиме в любое удобное время. Система маркетплейс объединяет разные платформы с подключенными к ним финансовыми организациями, сайты-агрегаторы, клиентов и РФТ. Поэтому участников может быть сколько угодно. Но все платформы должны быть в реестре Банка России. Основные преимущества маркетплейса - это доступность финансовых услуг в онлайн-режиме и скорость совершения различных операций. Деятельность платформ находится под контролем Банка России. [26]

В настоящее время существует не мало финансовых маркетплейсов, наиболее известными являются: Banki.ru, Sravni.ru, Fins.Money. Самым крупным является: Banki.ru [https://www.banki.ru/], рисунок 1.18.

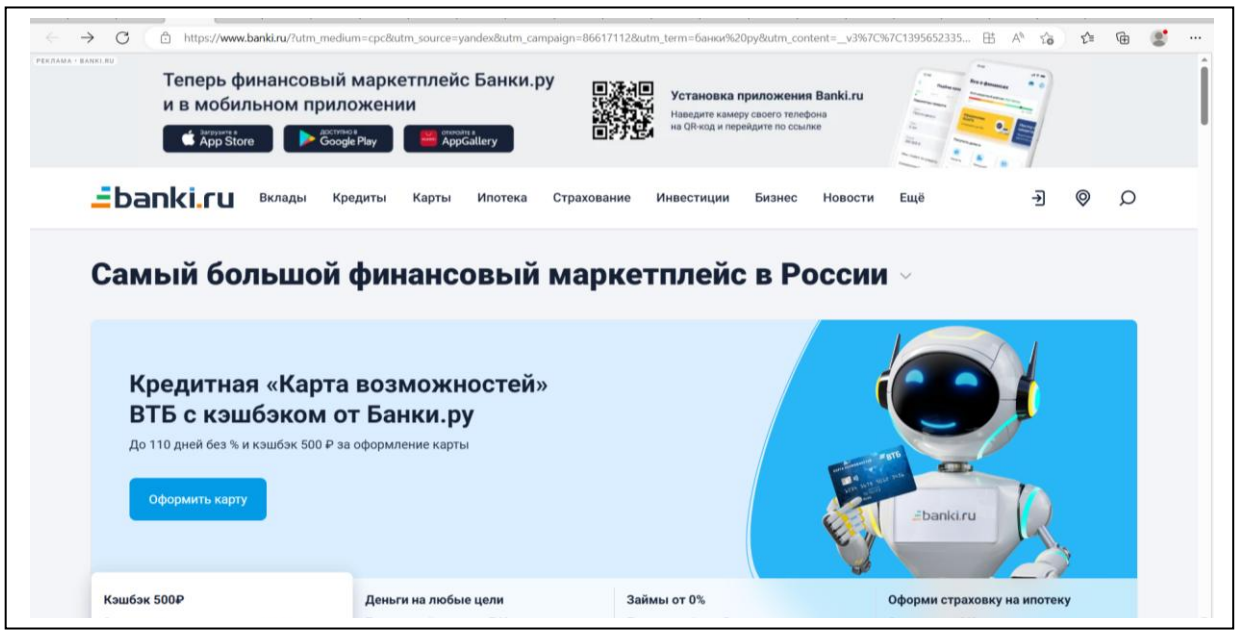

Рисунок 1.18- Главная страница финансового маркетплейса Banki.ru

Некоторые маркетплейсы специализируются на потребительском кредитовании, однако есть площадки, которые ориентированы именно на

предоставлении кредитов для малого и среднего бизнеса, например платформа финансовых услуг FinUp [https://fiinup.ru/], рисунок 1.19.

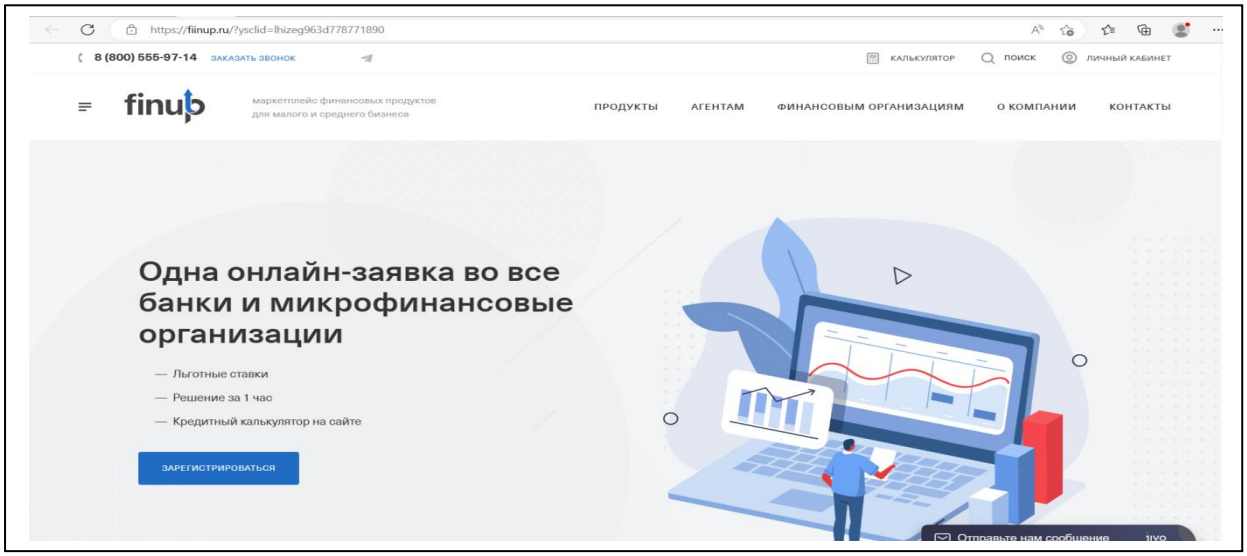

Рисунок 1.19- Главная страница сайта финансового маркетплейса FinUp

FinUp - надежная онлайн-площадка для оформления финансовых продуктов. На площадке можно дистанционно оформить и воспользоваться любым финансовым инструментом для развития бизнеса или на личные цели. Маркетплейс финансовых продуктов для малого и среднего бизнеса Finup осуществляет деловое сотрудничество с лизинговыми, залоговыми компаниями, банками, финансовыми организациями.

Еще одна онлайн- площадка кредитования для малого и среднего бизнеса -Развивай.рф. [https://развивай.рф/?ysclid=lhizkal0x9312192642], рисунок 1.20. Развивай.рф- это агрегатор финансовых продуктов для компаний и ИП. Подать онлайн-заявку можно на все понравившиеся банковские услуги для бизнеса. На данной площадке размещаются предложения для разного бизнеса: компаний и ИП; малых и средних предприятий; крупных корпоративных клиентов; молодых проектов, которые существуют больше трех месяцев; тех, кто ищет финансирование с господдержкой; поставщиков на госзакупках; предпринимателей, которым нужен транспорт или техника; экспортеров. На Развивай.рф можно оформить кредиты и лизинг для бизнеса по различным направлениям.(Приложение Д).

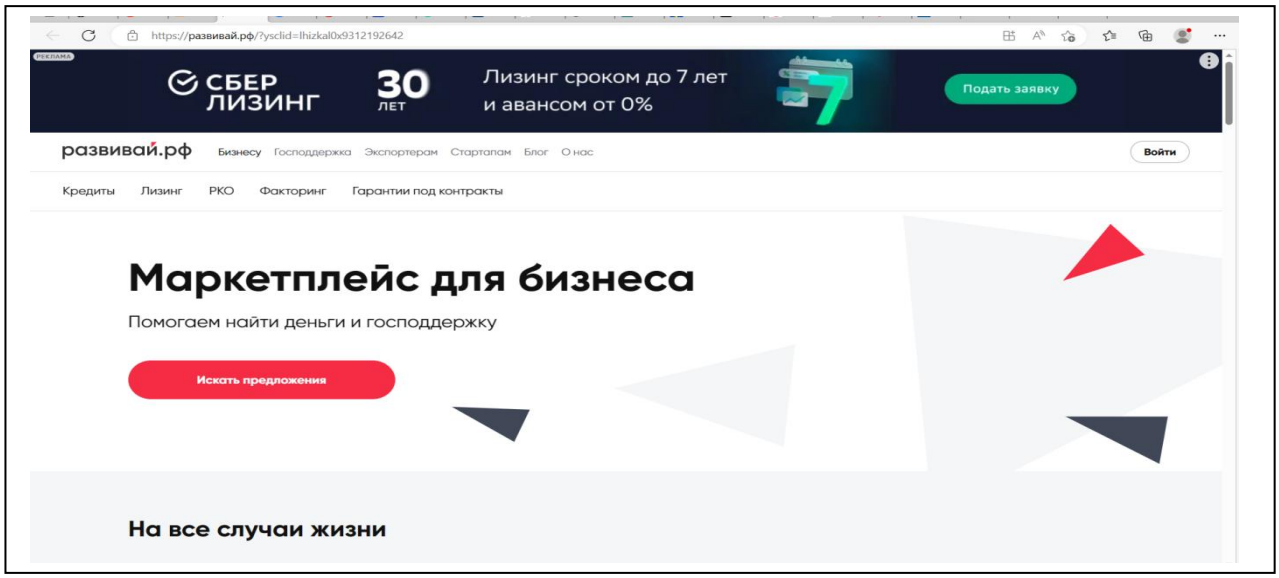

Рисунок 1.20-Главная страница сайта финансового маркетплейса Развивай.рф

Также существует множество других финансовых маркетплесов. Реализация кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса через финансовый маркетплейс позволит любому коммерческому банку или финансовой организации увеличить географических охват клиентов, а это положительно повлияет на показатели деятельности банка.

2) Кредитование продавцов маркетплейсов. В последнее время рынок электронной коммерции (реализация товаров и услуг в сети Интернет) развивается достаточно быстрыми темпами. При этом, наибольшую популярность в сети интернет завоевали различные маркетплейсы по продаже товаров и услуг. Наиболее популярными маркетплейсами в России являются: ОЗОН, WILDBERRIES, ЯНДЕКС.МАРКЕТ, СберМегаМаркет, KazanExpress и другие.[24]В связи с тем, что маркетплейсы –это перспективное направление, банки и иные финансовые организации стали разрабатывать программы кредитования для продавцов маркетплесов.

Сейчас практически каждый крупный электронный маркетплейс, занимающийся реализацией товаров и услуг, уже выстроил партнерскую сеть с кредитными организациями. Например, на площадках Ozon и Wildberries селлер может получить кредит прямо в своем личном кабинете, изучив выгодные условия от нескольких финансовых партнеров. Некоторые

крупные маркетплейсы даже приобретают кредитные организации для этих целей. Отметим, что именно субъекты малого и среднего бизнеса обеспечивают им значительную часть дохода, выступая основными продавцами на таких электронных площадках.

После обработки заявки клиента и статистики от маркетплейса кредитор определяет условия (лимит финансирования, процентную ставку, срок кредитования), на которых готов предоставить заемщику средства, и информирует о них клиента. Если клиенту подходят заявленные условия, то документы оформляются и подписываются в электронном виде. В зависимости от согласованных условий залогом может выступать товар селлера(продавца), находящийся в обороте (динамический залог), или может быть предоставлено беззалоговое кредитование. Для расширения линейки кредитных продуктов, банку или финансовой организации целесообразно развивать кредитование для этой категории предпринимателей.

3)Искусственный интеллект в системе кредитования. Кредитование бизнеса - это ключевой продукт, который банк, предлагает корпоративным клиентам. Искусственный интеллект помогает делать процесс более эффективным и быстрым. В настоящее время ИИ применяется в Сбербанке.

Первое, на котором фокусируется банк в большей степени, - это процессы, где искусственный интеллект самостоятельно принимает решения, собирая необходимую информацию и проводя расчеты, - так называемый end-to-end процесс, который реализуется полностью онлайн, без участия человека. Одним из примеров такого решения является сервис «Онлайн-продукты для корпоративных клиентов». Искусственный интеллект в течение семи минут рассматривает заявку клиента, принимает решение, и, если оно положительное, клиенту направляется на подписание сформированная кредитная документация. [21]

Вторая группа процессов - это пул задач, где искусственный интеллект ассистирует специалисту банка. Например, пять лет назад для рассмотрения кредитной заявки сотруднику нужно было собрать около 100 параметров из

10–20 источников, потом их взвесить, сравнить, построить финансовый прогноз, сделать вывод и на основе этого анализа принять решение о кредитовании. Сейчас эти функции выполняет искусственный интеллект, выступая в качестве так называемого lending assistant. ИИ собирает информацию о компании из внутренних и внешних источников, сравнивает ее метрики с метриками по другим компаниям, которые работают в той же самой отрасли, подсказывает сотруднику, какие детали необходимо запросить дополнительно у клиента, сам строит прогнозную финансовую модель. Затем алгоритм сравнивает метрики компании с нашей отраслевой стратегией и предоставляет специалисту банка итоговую аналитику. [21]

4)Кредитный скоринг. Скоринг возник от английского термина «score», что в переводе на русский язык означает «счет». Кредитный скоринг - это система оценки потенциальных и действующих клиентов, в основу которой вкладываются статистические данные. Путем сопоставления статистических данных компания принимает то или иное решение. Скоринговые модели применяются кредитными и микрофинансовыми организациями, точками, занимающимися pos-кредитованием, страховыми компаниями и сотовыми операторами. Изначально система оценки рисков использовалась на стадии принятия решения по заявке на кредит или заем. После того, как потенциальный заемщик заполнил анкету, все указанные им данные анализируется компьютерной программой, которая присваивает клиенту определенное количество баллов. [23]

Задачи скоринговой модели сводятся к одному - оценить уровень рисков кредитора на каждой стадии действия кредитного договора. Финансовые организации широко применяют практику приема онлайн-заявок на свои продукты. Это удобно и кредиторам, и потенциальным заемщикам. Первые - принимают предварительное решение в течение нескольких минут, вторые - получают возможность подавать заявки без посещения офиса организации. Такая схема взаимодействия стала возможной после внедрения в деятельность организаций кредитного скоринга.

Именно компьютерная программа, а не живой человек, принимает предварительное решение по заявке. Таким образом, заведомо неблагонадежные клиенты отсеиваются на стадии обработки онлайн-заявки. Подобный подход существенно снижает затрату ресурсов компании, а также экономит большое количество времени, так как кредитный скоринг пропускает ко второму этапу оформления кредита или займа только тех клиентов, которые соответствуют требованиям организации.

5)Льготные программы кредитования малого и среднего бизнеса.

Минэкономразвития предложило новую программу льготных кредитов для бизнеса. Малый и средний бизнес, по задумке ведомства, смогут получить займы на инвестиционные цели под 3-4,5%. Льготный период по ним составит до пяти лет. Приоритетные направления для программы - обрабатывающее производство, переработка сельхозпродукции, логистика и гостиничный бизнес. Бизнес сможет получить кредит на закупку оборудования, капитальный ремонт производственных помещений или запуск производств. Его можно будет оформить сроком до 10 лет. Для средних предприятий ставка (при текущем уровне ключевой ставки 8,0%) составит 3,0%, для малого и микробизнеса - 4,5%.[14] В настоящее время также действуют три льготные программы по кредитованию малого бизнеса, ставки по которым не будут зависеть от изменения ключевой ставки Центробанка (Приложение Ж). [15]

Итак, выше были рассмотрены основные перспективные направления кредитования малого и среднего бизнеса. Коммерческому банку важно учитывать спрос, предложение и тенденции развития рынка кредитования, с целью совершенствования собственной работы коммерческого банка по части кредитования малого и среднего бизнеса. Для того, чтобы проанализировать деятельность коммерческого банка и разработать проект мероприятий по совершенствованию системы кредитования малого и среднего бизнеса, перейдем к следующей главе исследования.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПАО «ТРАНСКАПИТАЛБАНК»

2.1. Общая характеристика деятельности коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк»

Коммерческий банк ПАО «Транскапиталбанк» организован в форме публичного акционерного общества. Сокращённое фирменное наименование ТКБ БАНК ПАО. Юридический адрес: 109147, г. Москва, ул.Воронцовская, д.27/35. Банк был учрежден в 1992 году в Москве. История банка представлена в Приложении И. Банк осуществляет свою деятельность на основании: Конституции РФ, ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1 (с изм. от 01.03.2023г.), Устава банка от 11 марта 2014г., Генеральных лицензий ЦБ РФ, Лицензий профессионального участника рынка ценных бумаг (Приложение И) и иных нормативно-правовых актов РФ. [17]

Банк ТКБ – входит в банковскую группу ТКБ – универсальный банк, представлен в ключевых регионах Российской Федерации, по размеру активов стабильно входит в 30 крупнейших российских банков. Участник системы обязательного страхования вкладов. Банковская группа ТКБ – официальный спонсор футбольного клуба «Локомотив». В настоящее время в ПАО «Транскапиталбанк» это: 70 отделений по всей России, 28 регионов обслуживания, 1890 платежных терминалов, 2008 точек торгового эквайринга, 875000+ клиентов (физических и юридических лиц).

Коммерческий банк ПАО «Транскапиталбанк» предлагает: финансирование и обслуживание корпоративных клиентов, поддержку малого бизнеса и микропредприятий, кредитование и обслуживание частных клиентов, торговое финансирование, факторинг и лизинг. Основная деятельность банка включает в себя: обслуживание корпоративного бизнеса, обслуживание предприятий МСБ, розничное обслуживание, таблица 2.1. Также ПАО

«Транскапиталбанк» предлагает различные виды кредитных и дебетовых карт: зарплатные, корпоративные, моментальные и иные карты, таблица 2.2.

Таблица 2.1

Основная деятельность банка ПАО «Транскапиталбанк» [17]

№ п/п	Основные направления	характеристика
1	Обслуживание корпоративного бизнеса	Кредиты 46,7 млрд.руб. (28,0%)
2	Обслуживание предприятий МСБ	Кредиты: 65,6 млрд. руб. (39%) 28 733 корпоративных клиентов и клиентов МСБ
3	Розничное обслуживание	Кредиты: 60 млрд. руб. (33%) 674835 клиентов физических лиц

Таблица 2.2

Виды карт, предлагаемые банком ПАО «Транскапиталбанк» [17]

№ п/п	Виды банковских карт	Характеристика
1	КАРТЫ ПРЕМИУМ КЛАССА	Карта VISA INFINITE обеспечивает эксклюзивный доступ к особым условиям и скидкам в сфере торговли и обслуживания во всем мире
2	ЗАРПЛАТНЫЕ КАРТЫ	Дебетовая банковская карта для получения заработной платы в рамках договора с работодателем
3	РАСЧЕТНЫЕ КАРТЫ	Дебетовая банковская карта для любого клиента Банка
4	КОРПОРАТИВНЫЕ КАРТЫ	дебетовые карты для юридических лиц
5	МОМЕНТАЛЬНЫЕ КАРТЫ	карты моментальной выдачи для осуществления выплат физическим лицам в рамках проектов с партнерами Банка
6	КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ	Банковская карта с лимитом кредитования и грейс-периодом для любого клиента Банка
7	КАРТЫ С ОВЕРДРАФТОМ	Овердрафт с минимальным платежом для владельцев зарплатных карт Банка, до 2-х месяцев бесплатного использования кредитных средств
8	КАРТА РОСТА	Дебетовая карта с начислением до 9% годовых на остаток денежных средств
9	ЗОЛОТАЯ МИЛЯ	Дебетовая карта с программой лояльности для часто путешествующих пассажиров

Обслуживание клиентов в ПАО «Транскапиталбанк» возможно также дистанционно, в банке предусмотрена регистрация в единой биометрической системе, благодаря которой получать финансовые услуги можно в удобное время, дистанционно и безопасно.

Кроме обслуживания физических и юридических ли, банк является активным участников в межбанковском взаимодействии. География межбанковского сотрудничества включает следующие страны: Азербайджан, Латвия, Молдова, Армения, Таджикистан, Белоруссия, Туркменистан, Грузия, Казахстан, Узбекистан, Украина, Киргизия, Афганистан, Монголия.

Продуктовый ряд для банков-контрагентов включает следующие направления: расчетный мультивалютный бизнес, включая валюты стран СНГ; депозитные и конверсионные операции, в том числе через электронный доступ к собственной FX-ликвидности с помощью Платформы ТКВ FX, REUTER FXALL, BLOOMBERG FXGO; банкнотные операции, покупка у контрагентов разменной монеты Банка России; финансирование российского экспорта под страховку ЭКСАР и гарантии EBRD/IFC/ADB; финансирование торговых контрактов клиентов банков-партнеров через инструменты документарного бизнеса, используя собственное фондирование, линии инобанков, а также гарантии EBRD и IFC; организация синдицированных кредитов для банков стран СНГ; услуги оценочной компании ООО «ЭкспертКапитал»; ТКБ – расчетный банк для Платежной системы CONTACT.

Коммерческий банк ПАО «Транскапиталбанк» является ключевым партнером ЕАЭС/СНГ и ШОС: осуществляет активное присутствие на финансовых рынках России, ЕАЭС/СНГ и ШОС; организует построение единого расчетно-платежного пространства ЕАЭС/СНГ и ШОС; принимает участие в межправительственных комиссиях; способствует созданию инфраструктуры для обеспечения бизнес - интересов клиентов Банка.

Ценностями коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк» являются: безопасность, комфорт обслуживания, инновационность продуктов и услуг, долгосрочные отношения, таблица 2.3. [17]

Лидирующие позиции занимает банк по многим направлениям: ТОП-30 по показателю чистые активы и розничные кредиты (Банки.ру, 02.2022г.); ТОП-10 частных банков по размеру активов, (Банки.ру, 02.2022г.); ТОП-20

самых рентабельных банков(Коммерсант, 09.2022г.); ТОП-40 по размеру капитала, (Банки.ру, 02.2022г.); ТОП-5 лучших розничных продуктов (Сравни.ру, 11.2022г.); ТОП-10 работодателей финансовой и страховой отрасли (РБК, 11.2022г.); ТОП-25 работодателей России среди банков(hh.ru, 02.2023г.).

Таблица 2.3

Ценности коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк» [17]

№ п/п	Ценности	Описание
1	Безопасность – превыше всего	Надежность является основным приоритетом деятельности банка. Эффективная система управления, в основу которой заложен опыт наших иностранных акционеров, на протяжении целого ряда лет позволяет ТКБ занимать лидирующие позиции в рейтинге «Самые надежные из 100 крупнейших российских банков».
2	Комфорт обслуживания	Банк постоянно совершенствует систему обслуживания в целях комфорта и экономии времени каждого клиента. Быстро подберет подходящие для них продукты и услуги, предоставит всю необходимую информацию, используя простой и понятный стиль общения.
3	Инновационность продуктов и услуг	Банк не стоит на месте и постоянно работает над созданием новых продуктов и услуг. Инновационные предложения в сочетании с профессионализмом команды ТКБ помогают клиентам успешно решать даже самые нестандартные задачи.
4	Долгосрочные отношения	Банк высоко ценит постоянство и долгосрочность отношений с клиентами, отвечая уважительным отношением к их статусу и лояльностью в сфере предоставления продуктов и услуг, включая эксклюзивные предложения.

Численность персонала Группы ТКБ – составляет свыше 2 700 человек. Организационная структура банка включает в себя: лимитный комитет, кредитный комитет, комитет по аудиту и рискам, ревизионную комиссию, комитет по корпоративному управлению и вознаграждениям, технологический комитет и др., рисунок 2.1.

Эффективность деятельности банка характеризуют его экономические показатели. По данным бухгалтерской отчетности с 2020-2022гг. (Приложение К) на протяжении анализируемого периода сумма капитала банка ежегодно увеличивается и в 2022 году составила 253956719.0 тыс. руб., это на 23,26% больше, чем годом ранее и на 35,19% превышает значение 2020 года, рисунок 2.2. [2]

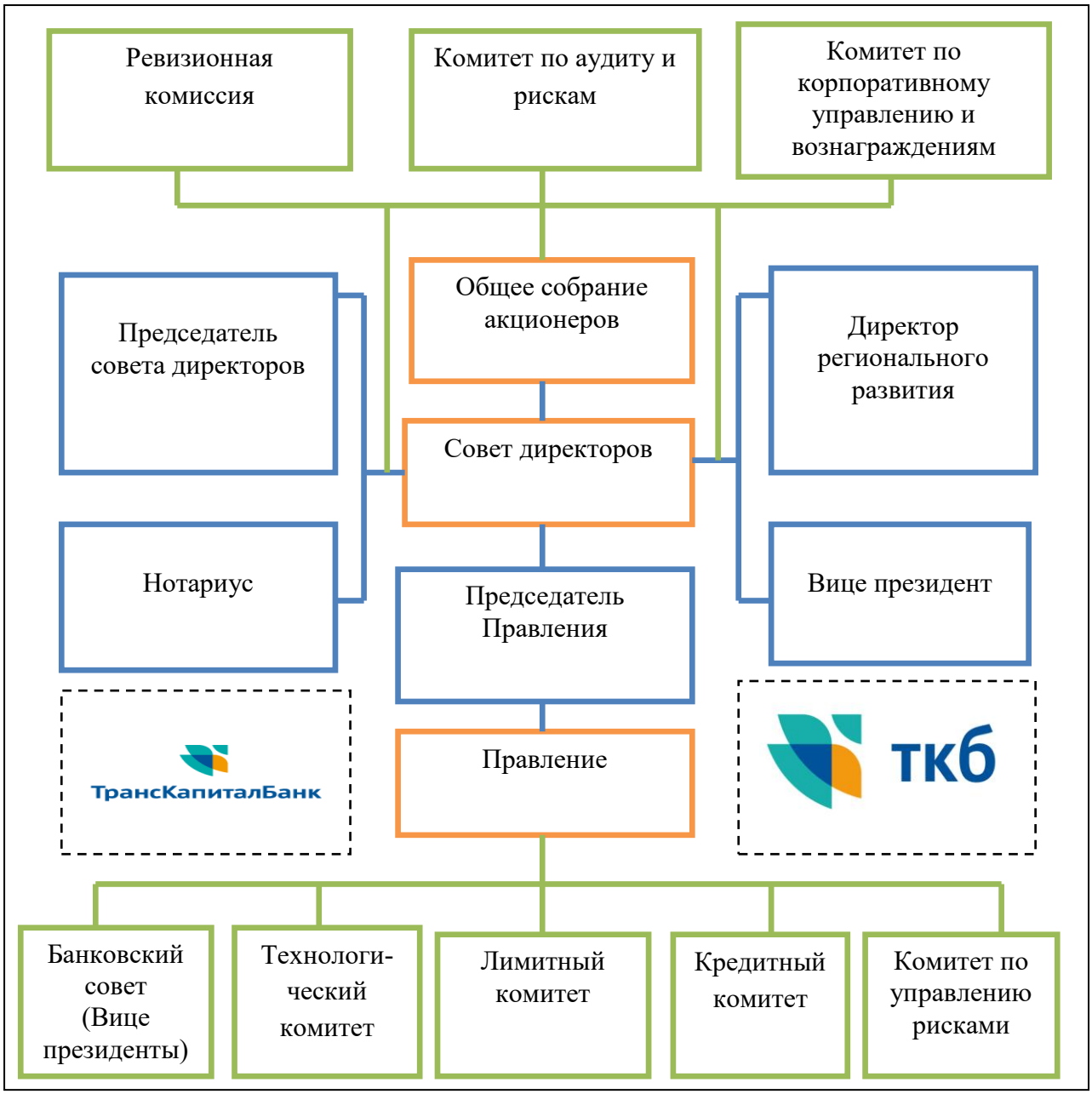

Рисунок 2.1-Организационная структура банка ПАО «Транскапиталбанк»

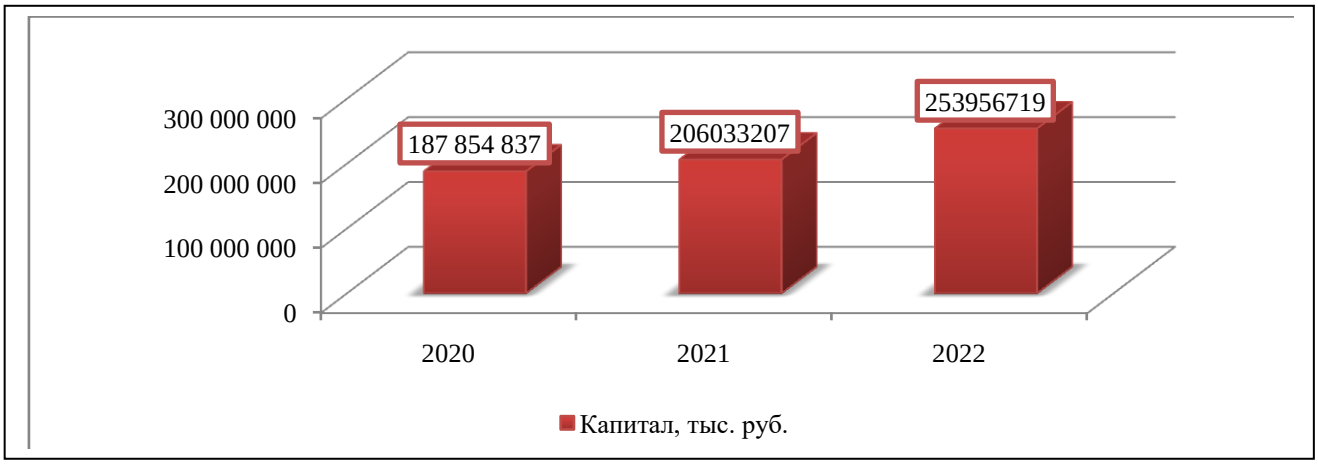

Рисунок 2.2-Динамика капитала банка ПАО «Транскапиталбанк» с 2020-2022гг. [2]

Рост капитала произошел как за счет увеличения собственных. Так и за счет заемных источников финансирования. В 2022 году заемные средства банка сформировались на уровне 229575267,0 тыс.руб., это на 32,72% больше начала анализируемого периода, собственные средства выросли на 30,40% и составили 24381452, 0 тыс. руб., рисунок 2.3.

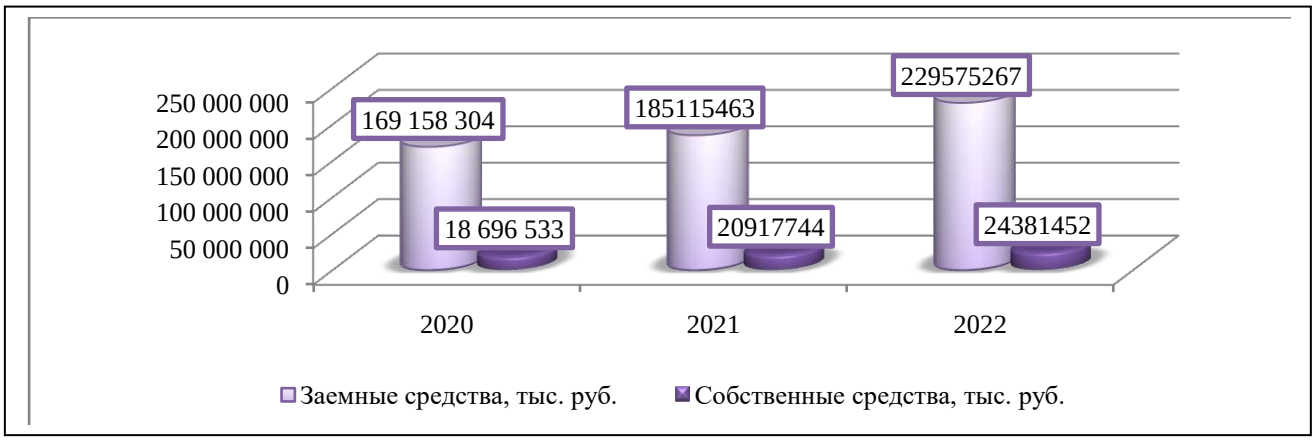

Рисунок 2.3-Динамика структуры капитала банка ПАО «Транскапиталбанк» с 2020-2022гг. [2]

Банк является финансово-зависимым, так как наибольшая доля в структуре капитала приходится на заемные средства, в 2022 году их доля составила 90,4%, небольшой удельный вес занимают собственные источники финансирования, на конец анализируемого периода ни занимали 9,6%, рисунок 2.4.

Рисунок 2.4- Структура капитала банка ПАО «Транскапиталбанк» в 2022году[2]

По показателям доходности наблюдается смешанная динамика. Процентные доходы за анализируемый период выросли на 96,88% и составили 23318186,0 тыс. руб., за тот же период процентные расходы показали рост на 172,85% и сформировались на уровне 19051798,0 тыс. руб. Отметим, что темпы роста процентных расходов опережают темпы роста доходов, что нельзя оценить положительно, рисунок 2.5.

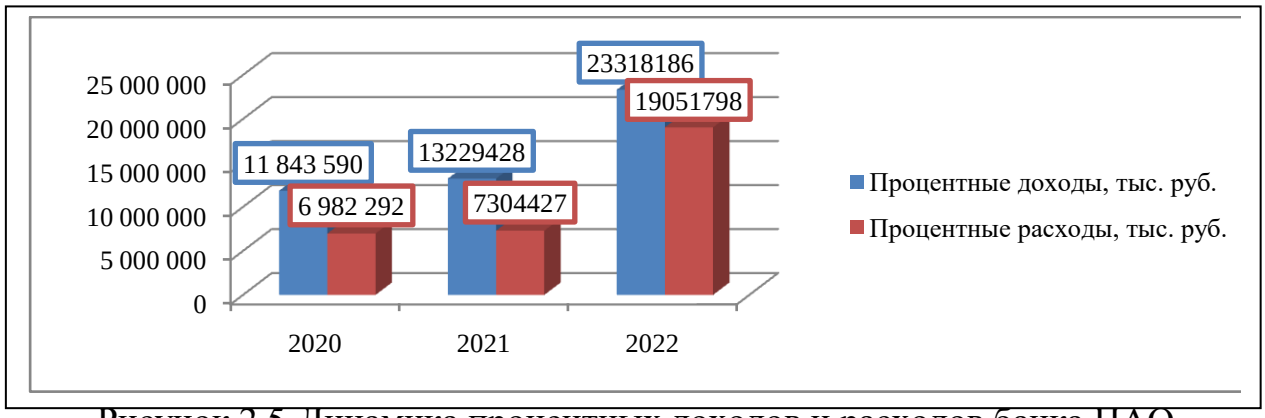

Рисунок 2.5-Динамика процентных доходов и расходов банка ПАО «Транскапиталбанк» с 2020-2022гг. [2]

Чистые процентные доходы снизились как относительно уровня прошлого года, так и по сравнению с данными на начало анализируемого периода и составили 4266388,0 тыс. руб. Доходы от операций с иностранной валютой в 2021-2022гг. имели нулевое значение. А чистые доходы от операций с ценными с драгоценными металлами достигли максимального значения в анализируемой динамике и составили 91710,0 тыс. руб., рисунок 2.6.

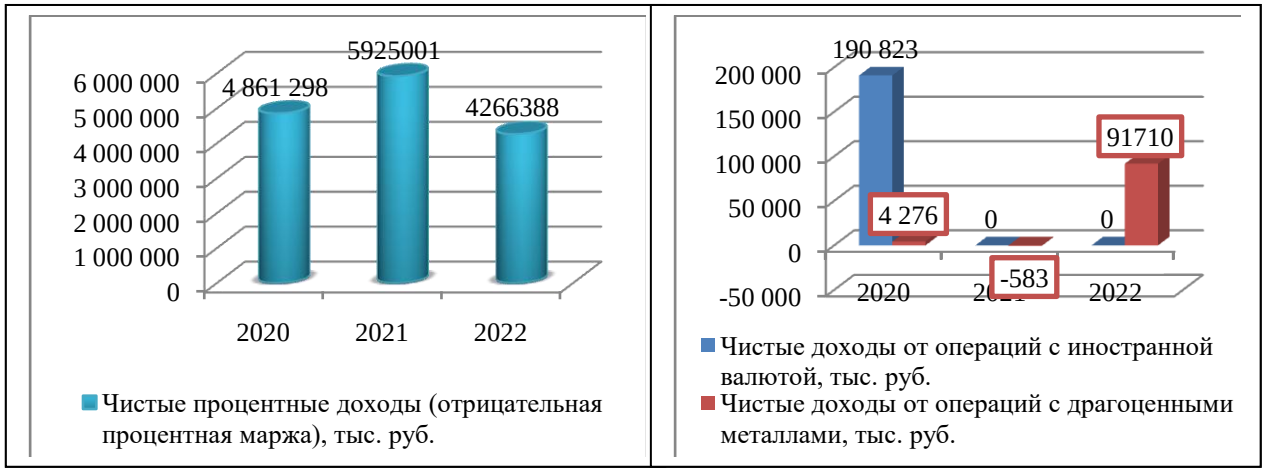

Рисунок 2.6-Динамика чистых доходов банка ПАО «Транскапиталбанк» с 2020-2022гг. [2]

Однако, показатели чистой прибыли и прибыли до налогообложения постоянно увеличиваются, в 2022 году прибыль до налогообложения составила 4124081,0 тыс.руб., это практически в два раза превышает значение показателя 2020 года. Чистая прибыль увеличилась на 100,15% и сформировалась на уровне 3416945,0 тыс.руб., рисунок 2.7.

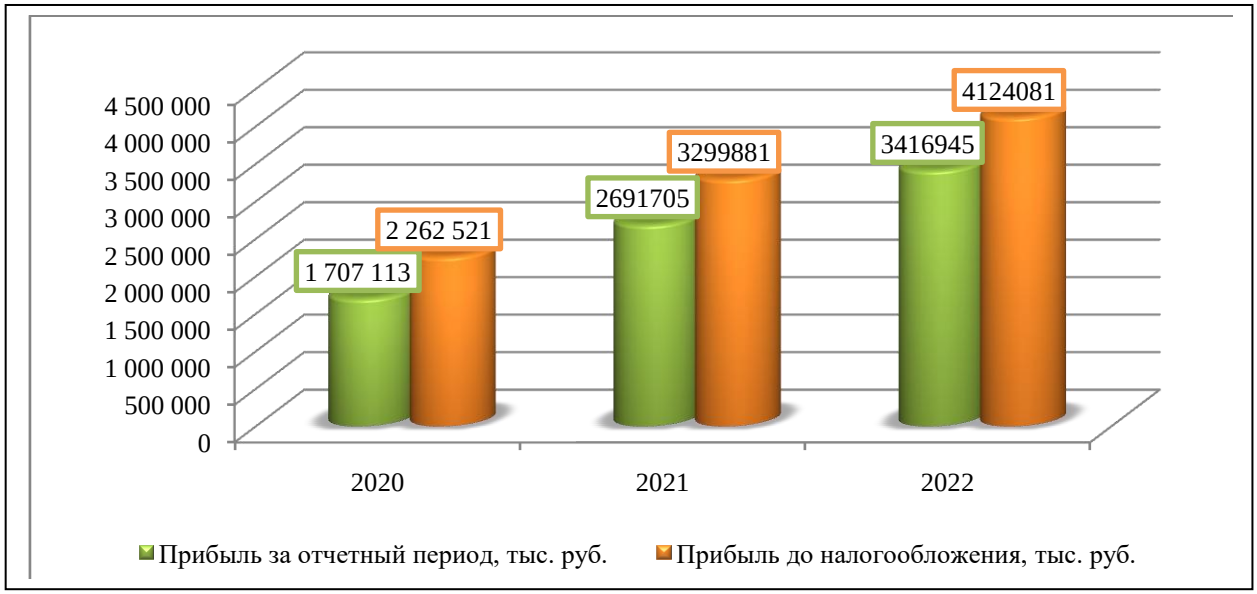

Рисунок 2.7- Динамика показателей прибыли банка ПАО «Транскапиталбанк» с 2020-2022гг. [2]

Итак, выше кратко был проведен анализ финансовых показателей деятельности коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк» с 2020-2022гг. ,который показал, что на протяжении ряда лет растет капитал компании, однако, наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на заемные средства, что говорит о высокой финансовой зависимости банка. Несмотря на то, что темпы роста процентных расходов опережают темпы роста процентных доходов, по чистым доходам от других видов деятельности наблюдается смешанная динамика, тем не менее показатели прибыли банка уверенно идут вверх. На показатели доходности оказывает влияние ассортиментная политика банка, в том числе и система кредитования малого и среднего бизнеса. Для того чтобы подробнее рассмотреть эту часть вопроса, перейдем к следующему параграфу исследования.

2.2.Система кредитования малого и среднего бизнеса коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк»

Коммерческий банк ПАО «Транскапиталбанк» предлагает кредиты предприятиям различных форм собственности на основе проведенного анализа его финансового состояния и изучения бизнес-плана. Банк предлагает малому и среднему бизнесу кредиты: краткосрочные - до 1 года; среднесрочные - от 1 года до 3-х лет; долгосрочные –до 25 лет.

Кредиты предоставляются в рублях, долларах США и евро. Ставка по кредиту зависит от добросовестной кредитной истории клиента и вида предоставляемого обеспечения. Формами предоставления кредита являются: кредитная линия (возобновляемая или невозобновляемая); целевой кредит. Способ погашения кредита: единовременный платеж; погашение по графику.

Основными видами кредитов для малого и среднего бизнеса, которые предлагает коммерческий банк ПАО «Транскапиталбанк» являются: кредит удобный (под залог недвижимости), кредитование малого бизнеса, рефинансирование кредитов для бизнеса, лизинг, овердрафт, факторинг, энергосберегающие кредиты, таблица 2.4.

Таблица 2.4

Виды кредитов для малого и среднего бизнеса в коммерческом банке ПАО «Транскапиталбанк» [17]

№ п/п	Виды кредитования	Процентная ставка, %	Срок	Сумма, руб.
1	Кредит удобный (под залог недвижимости)	от12,35%	От 10 до 25лет	От 500 000
2	Кредитование малого бизнеса	от 10,25%	До 5 лет	От 5000000
3	Рефинансирование кредитов для бизнеса	от 10,25%	До 5 лет	От 5000000
4	Лизинг	от 7,0%	До 60 мес.	н/д
5	Овердрафт	от 11,0%	До 12 мес.	н/д
6	Факторинг	0,5%	н/д	н/д
7	Энергосберегающие кредиты	н/д	н/д	н/д

Рассмотрим подробнее особенности кредитов для малого и среднего бизнеса, представленные в таблице 2.4.

Кредит удобный (под залог недвижимости) предоставляет возможности получения денежных средств на потребительские цели. Кредит предоставляется под залог квартиры, апартаментов, таунхауса, жилого дома с земельным участком и нежилой недвижимости на любые цели. Сумма кредита- до 75,0% от стоимости недвижимости. Кредитование осуществляется для физических лиц: наёмных работников, индивидуальных предпринимателей, собственников бизнеса и самозанятых. Предусмотрено досрочное погашение без штрафов и комиссий.

Кредитование малого бизнеса осуществляется с целью пополнения оборотных средств, инвестиционные цели. Форма финансирования: кредитная линия с лимитом выдачи, кредитная линия с лимитом задолженности, разовый кредит. Предусмотрена льготная процентная ставка в случае предоставления гарантии АО «Корпорация «МСП».

Рефинансирование кредитов для бизнеса осуществляется при опыте ведения бизнеса: для торговли и сферы услуг - не менее 6 месяцев, для производства - не менее 6 месяцев.

Овердрафт дает следующие возможности: а) расчет лимита овердрафта по счетам в других банках; б) авансовый овердрафт, лимит кредитования от 30,0% от оборотов в стороннем банке; в)классический овердрафт, лимит кредитования до 50,0% от оборотов в ТКБ БАНК ПАО.

Лизинг предлагается по ставке от 7,0%, при этом предусмотрены следующие виды лизинга: лизинг оборудования, подвижного состава, недвижимости, автотранспорта, строительной техники, специальной техники, таблица 2.5. [17]

Лизинг в ТКБ осуществляется совместно с акционерным обществом «Объединенная лизинговая компания» (АО «ОБЛИК») - один из лидеров на рынке лизинговых услуг в России. Залогом успеха компании АО «ОБЛИК»

является многолетний опыт реализованных проектов в металлургической, нефтехимической, текстильной, транспортной и других отраслях экономики.

Таблица 2.5

Виды лизинга в коммерческом банке ПАО «Транскапиталбанк»

№ п/п	Виды лизинга	Виды оборудования
1	Лизинг оборудования	станки, технологические линии и пр.
2	Лизинг подвижного состава	цистерны, платформы и пр.
3	Лизинг недвижимости	коммерческая недвижимость
4	Лизинг автотранспорта	легковой, грузовой, коммерческий и пр.
5	Лизинг строительной техники	погрузчики, экскаваторы, краны и пр.
6	Лизинг специальной техники	карьерная, проходческая и пр.

Доходы компании АО «ОБЛИК» формируются исключительно от основной деятельности – предоставление в финансовую аренду (лизинг) имущества используемого для предпринимательских целей. Лизинговый портфель имеет устойчивую тенденцию к росту. Преимуществами лизинга являются индивидуальный набор решений для каждого клиента и оперативность рассмотрения заявки на лизинг.

Технология лизинговой сделки включает в себя следующие этапы:1) принятие решения о приобретении имущества в лизинг; 2)заключение договоров лизинга и с продавцом договор поставки; 3) Принятие имущества в лизинг. Предусмотрены следующие виды договоров лизинга: договор лизинга оборудования, договор поставки оборудования; договор лизинга транспортного средства; 4) договор поставки транспортного средства.

Факторинг, предоставляемый ПАО «Транскапиталбанк» предусматривает процентную ставку- 0,5% от суммы предоставляемого поручительства. При этом, предусмотрены следующие виды факторинга: факторинг с регрессом (классический), факторинг без регресса, факторинг реверсивный без регресса (закупочный), факторинг агентский (коммерческое финансирование). [17]

Также ПАО «Транскапиталбанк» предлагает энергосберегающие кредиты, это программы по финансированию проектов российских компаний

и предприятий, позволяющих снизить энергопотребление и/или повысить энергоэффективность компаний. Целями кредитования являются: модернизация энергетического оборудования: котлы, компрессоры, насосы и т.д.; модернизация технологического оборудования: печи, сушилки, конвейеры и прочее; реализация проектов по возобновляемым источникам энергии: солнечные, ветрогенераторные, биогазовые установки; реализация проектов по когенерации. Инвестируя в энергоэффективные технологии, предприятия сокращают себестоимость продукции, повышают свою конкурентоспособность, снижают риски, связанные с постоянным повышением цен на энергоносители.

Основными факторами успеха финансируемых проектов являются: оценка потенциала экономии от энергосбережении; формирование комплексного плана модернизации производства и/или оборудования; осуществление консультационной поддержки специалистами Банка; доступ к долгосрочному финансированию Банка.

Итак, выше были рассмотрены основные виды кредитов для малого и среднего бизнеса, предоставляемые коммерческим банком ПАО «Транскапиталбанк». По кредитованию малого и среднего бизнеса, необходимыми требованиями к заемщику являются следующие:

1)Правовая форма: ИП, ООО, ПАО, НАО, АО, ОАО, ЗАО;

2)Объем выручки за предшествующий отчетный год: до 400 млн. рублей;

3)Численность персонала компании: до 100 человек;

4)Опыт ведения бизнеса: не менее 3 месяцев.

Условием рассмотрения возможности кредитования является положительный результат экспресс-анализа. Перечень документов для экспресс-анализа: заявка; отчётность заёмщика, залогодателя за 2 последних отчётных периода; предложения по обеспечению. В подготовке технико-экономического обоснования, плана доходов и расходов, cash-flow предоставляется методическая и консультативная помощь.

Кроме выше перечисленных кредитов для малого и среднего бизнеса, коммерческий банк ПАО «Транскапиталбанк» осуществляет кредитование внешнеэкономической деятельности бизнеса. При этом предусмотрены следующие виды финансирования: торговое финансирование и финансирование экспорта. Рассмотрим подробнее.

1)Торговое финансирование. В целях повышения эффективности внешнеэкономической деятельности клиентов ПАО «Транскапиталбанк» предлагает организацию краткосрочного финансирования экспортно-импортных операций с использованием документарных аккредитивов и банковских гарантий в рамках кредитных линий, предоставленных Банку зарубежными финансовыми институтами. Продукты Банка включают в себя: аккредитивы с пост-финансированием и отсрочкой платежа; резервные аккредитивы и различные виды банковских гарантий; пост-импортное и пред-экспортное финансирование поставок по внешнеторговым сделкам.

Посредством использования инструментов торгового финансирования можно обеспечить выполнение условий внешнеторгового контракта, сбалансировать и снизить риски сторон по контракту, проконтролировать своевременную и комплексную поставку товара (включая оформление и передачу всех требуемых документов), избежать авансовых платежей за товар, получить отсрочку/рассрочку платежа, привлечь необходимые кредитные ресурсы, обеспечить гарантии получения выручки за поставляемый товар на комфортных финансовых условиях и т.д.

Дополнительно ПАО «Транскапиталбанк» предлагает возможность открытия (без предоставления клиентом или плательщиком денежного покрытия) и финансирования аккредитивов в рублях по сделкам внутри РФ. Продукты банка включают в себя: аккредитив с платежом по предъявлении документов или с отсрочкой платежа; аккредитив с финансированием; аккредитив с досрочным платежом в пользу получателя (продавца или поставщика).

Расчеты аккредитивами в рублях на территории РФ регулируются Положением ЦБ РФ от 19.06.2012 г. № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств». Если цель бизнеса- высокоэффективное производство, оснащенное современным оборудованием и выпускающее конкурентоспособную продукцию в соответствии с международными стандартами, или бизнесу необходимо осуществить работы по строительству или реконструкции производственных зданий, складов, и т.п. - Банк предлагает организацию среднесрочного или долгосрочного финансирования проектов, предусматривающих импорт основных средств производства, реконструкцию и строительство производственных объектов. Предусмотрена значительная рассрочка платежа за поставленное оборудование, услуги (от 3-х до 7 лет), страхование политических и коммерческих рисков экспортным кредитным агентством в стране поставщика, оптимизация финансовых потоков бизнеса за счет использования заранее согласованного графика платежей, наличие льготного периода погашения основного долга по кредиту и т.д. Более подробно о торговом финансировании представлено в Приложении К.

2) Финансирование экспорта. С целью поддержки клиентов, осуществляющих экспорт российских товаров, ТКБ БАНК сотрудничает с АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (АО «ЭКСАР»). ЭКСАР является специализированным государственным институтом в области поддержки экспорта российской продукции и российских инвестиций за рубежом, предоставляя собственное страховое покрытие для кредитных инструментов. ТКБ БАНК предлагает широкий спектр кредитных продуктов, реализуемых со страховым покрытием ЭКСАР. Основные из них представлены в таблице 2.6.

Преимуществами работы с ЭКСАР для российского экспортера являются следующие: уменьшение залоговой нагрузки при предэкспортном финансировании: договор -страхования экспортного контракта выступает обеспечением по кредиту; отсутствие увеличения кредитной нагрузки на российского экспортера при использовании продукта «Кредит покупателю»,

«Кредит банку покупателя»; снятие административной ответственности, предусмотренной КоАП и валютным регулированием РФ, за непоступление экспортной валютной выручки в РФ при возникновении страхового случая (Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»); возможность для экспортера отнести расходы по оплате страховой премии ЭКСАР на себестоимость продукции; расширение географии безрисковых экспортных поставок за счет предоставления постэкспортного финансирования покупателю российской продукции. [17]

Таблица 2.6

Спектр кредитных продуктов коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк», реализуемых со страховым покрытием ЭКСАР

№ п/п	Виды	Кредитные продукты
1	ПРЕДЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	Кредит поставщику под залог экспортной выручки, застрахованной в ЭКСАР
		Кредит на пополнение оборотных средств для экспортеров, застрахованный в ЭКСАР
2	ПОСТЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	Подтверждение аккредитива банка покупателя, застрахованного в ЭКСАР, с предоставлением финансирования
		Предоставление кредита покупателю/банку покупателя, застрахованного в ЭКСАР, для оплаты по экспортному контракту

Сведения и документы, необходимые Банку для предварительного рассмотрения сделки с участием ЭКСАР: экспортный контракт или его проект; информация об Экспортере, включая финансовую отчетность; по страховым продуктам «Кредит поставщику», «Кредит покупателю», «Подтвержденный аккредитив» - данные об импортере российской продукции (или банке импортера), включая финансовую отчетность, структуру собственников, данные о группе компаний, в которую входит импортер, и ее консолидированная отчетность; иная информация и документы, которые могут потребоваться для одобрения сделки со стороны ЭКСАР. Более подробная информация о финансировании экспорта представлена в Приложении К.

Таким образом, выше была рассмотрена система кредитования малого и среднего бизнеса в коммерческом банке ПАО «Транскапиталбанк». Банк предлагает краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты. Основными из них являются: кредиты для бизнеса, рефинансирование бизнеса, лизинг, факторинг, овердрафт, энергосберегающее кредитование, кредитование внешнеэкономической деятельности. Однако, в целях совершенствования системы кредитования малого и среднего бизнеса, необходимо рассмотреть проект мероприятий, который будет способствовать расширению линейки кредитных продуктов и увеличению объемов продаж. Для этого, перейдем к следующему параграфу работы.

2.3.Пути совершенствования системы кредитования малого и среднего бизнеса коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк»

Представленный выше анализ системы кредитования малого и среднего бизнеса в коммерческом банке ПАО «Транскапиталбанк» позволил определить слабые места и наметить пути их решения. В частности, необходимо совершенствовать кредитование бизнеса по трем основным направлениям: увеличение ассортимента кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса; совершенствование системы продвижения кредитных продуктов, внедрение искусственного интеллекта в процесс кредитования (развитие кредитного скоринга), таблица 2.7. Рассмотрим подробнее мероприятия, представленные в таблице 2.7.

1)Совершенствование ассортиментной политики ПАО «Транскапиталбанк». В настоящее время некоторые российские онлайн-площадки (маркетплейсы) предоставляют возможность получить средства в банках-партнерах. Плюс этого варианта в удобстве: условия понятны, искать ничего не надо. В качестве примера такого партнерства можно привести «Яндекс. Маркет» и «Тинькофф». Здесь предпринимателям могут выдать кредит до 10

млн. руб. Однако, для каждой компании предлагают индивидуальные условия, и ставка может составлять от 1,0%. Чаще всего речь идет о ставке около 1,5% в месяц. Важное условие: компания уже должна продавать свои товары на площадке не менее трех месяцев. [18]

Таблица 2.7

Мероприятия по совершенствованию системы кредитования малого и среднего бизнеса в коммерческом банке ПАО «Транскапиталбанк»

№ п/п	Мероприятия	Описание	Особенности
1	Совершенствование ассортиментной политики	Увеличение кредитных продуктов путем осуществления кредитования продавцов на торговых маркетплейсах	Предлагать кредиты селлерам на наиболее известных маркетплейсах: Озон, Валберизз. Ставка кредита 1,5% в месяц. Условия: для ИП или ООО, компания уже должна продавать свои товары на площадке не менее трех месяцев. Выручка от 300 млн. руб. в год. Сумма кредита до 10 млн. руб.
2	Улучшение стратегии продвижения кредитных продуктов	Размещение информации о кредитовании на известных финансовых маркетплейсах	Наиболее популярными финансовыми маркетплейсами для малого и среднего бизнеса являются: FinUp [https://fiinup.ru/], Развивай.рф. [https://развивай.рф]
3	Внедрение искусственного интеллекта в процесс кредитования (кредитный скоринг)	Разработка нейронных сетей для кредитного скоринга и внедрение в работу банка	Разработкой нейросетей и искусственного интеллекта для банков занимаются множество компаний, наиболее популярные из них: Центр искусственного интеллекта СКБ «Контур», Институт искусственного интеллекта AIRI, ООО «Арт Проект»

Совместный проект по кредитованию действующих продавцов маркетплейсов запустил банк «Открытие» сразу с двумя маркетплейсами - Ozon и Wildberries. Банк предлагает кредит по ставке от 9,5% годовых до двух лет и до 10 млн. рублей. В качестве обеспечения берут находящийся в

обороте товар. Кроме этого, расчетное обслуживание компании должно идти через «Открытие».

Займы продавцам «Сбермегамаркета» предоставляет и «Сбер». Продавцы могут получить в банке до 3 млн. рублей под 1,5% в месяц (льготный период - 30 дней). Воспользоваться предложением могут действующие продавцы маркетплейсов, работающие как ИП, так и ООО, с выручкой до 400 млн. рублей в год. Для получения денежных средств нужен расчетный счет в «Сбере». Продукты банка доступны также поставщикам Ozon на платформе Ozon Invest. [18]

Итак, изучив деятельность банков- конкурентов по кредитованию малого бизнеса, реализующих товары на маркетплейсах, целесообразно банку ПАО «Транскапиталбанк» предлагать кредиты для селлеров на двух крупных маркетплесах: Озон, Валберизз, при ставке кредита 1,5% в месяц. Условия: для ИП или ООО, компания уже должна продавать свои товары на площадке не менее трех месяцев. Выручка от 300 млн. руб. в год. Сумма кредита до 10 млн. руб.

2) Улучшение стратегии продвижения кредитных продуктов ПАО «Транскапиталбанк». Для увеличения географического охвата потребителей, целесообразно банку осуществлять продвижение своих кредитных продуктов на крупных финансовых маркетплейсах. Наиболее популярными финансовыми маркетплейсами для малого и среднего бизнеса являются: FinUp [https://fiinup.ru/], Развивай.рф. [https://развивай.рф].

3) Внедрение искусственного интеллекта в процесс кредитования (кредитный скоринг) в ПАО «Транскапиталбанк». Банки оценивают заемщиков не только на этапе рассмотрения заявки, но и на других стадиях сотрудничества - например, когда у человека возникают сложности с выплатой долга. В связи с этим финучреждения развивают одновременно несколько систем оценки: application-scoring - системы анализа тех, кто только обратился за займом; behavioral-scoring (поведенческий скоринг) - это метод анализа поведения заемщика на протяжении всего срока

сотрудничества с банком, он позволяет принять решение о пролонгации договора, повышении или понижении кредитного лимита; fraud-scoring - система, которая помогает заранее понять, не является ли заемщик мошенником, обычно метод применяется вместе с application-scoring на стадии рассмотрения заявки; collection-scoring (коллекторский скоринг) - применяется в работе с задолженностями, программа оценивает шансы на возврат денег, рассчитывает прогнозную вероятность благоприятного исхода и предлагает методы воздействия на должника. [22]

Для определения кредитоспособности заемщика банк собирает информацию о клиенте из хранилища данных. После этого дата-сайентисты обучают модель на этих данных, которая выдает число - показатель надежности заемщика. Это число и есть скоринговый балл. На основании этого балла принимается предварительное решение о кредитовании.

Модели кредитного скоринга учитывают широкий набор данных. Важнейшую информацию о заемщике дает его кредитная история - сколько кредитов он брал и имеет, были ли просрочки, какую сумму платил без просрочек. Нейросети самостоятельно выделяют в данных корреляции с целевыми событиями и по ним предсказывают целевые события. В настоящее время существует множество компаний, которые занимаются разработкой нейросетей и искусственного интеллекта, в том числе могут разработать ИИ для кредитного скоринга. Наиболее известными компаниями в этом направлении являются: центр искусственного интеллекта СКБ «Контур» [https://kontur.ru/products/banks], институт искусственного интеллекта AIRI[https://airi.net/ru/about/], компания ООО «Арт Проект»[https://task-on.com/about], рисунок 2.8.

Таким образом, предложенные рекомендации, направленные на совершенствование системы кредитованная малого и среднего бизнеса, позволят ПАО «Транскапиталбанк» увеличить географический охват, привлечь больше потенциальных потребителей, тем самым повысить доходность и конкурентоспособность банка на занимаемой нише.

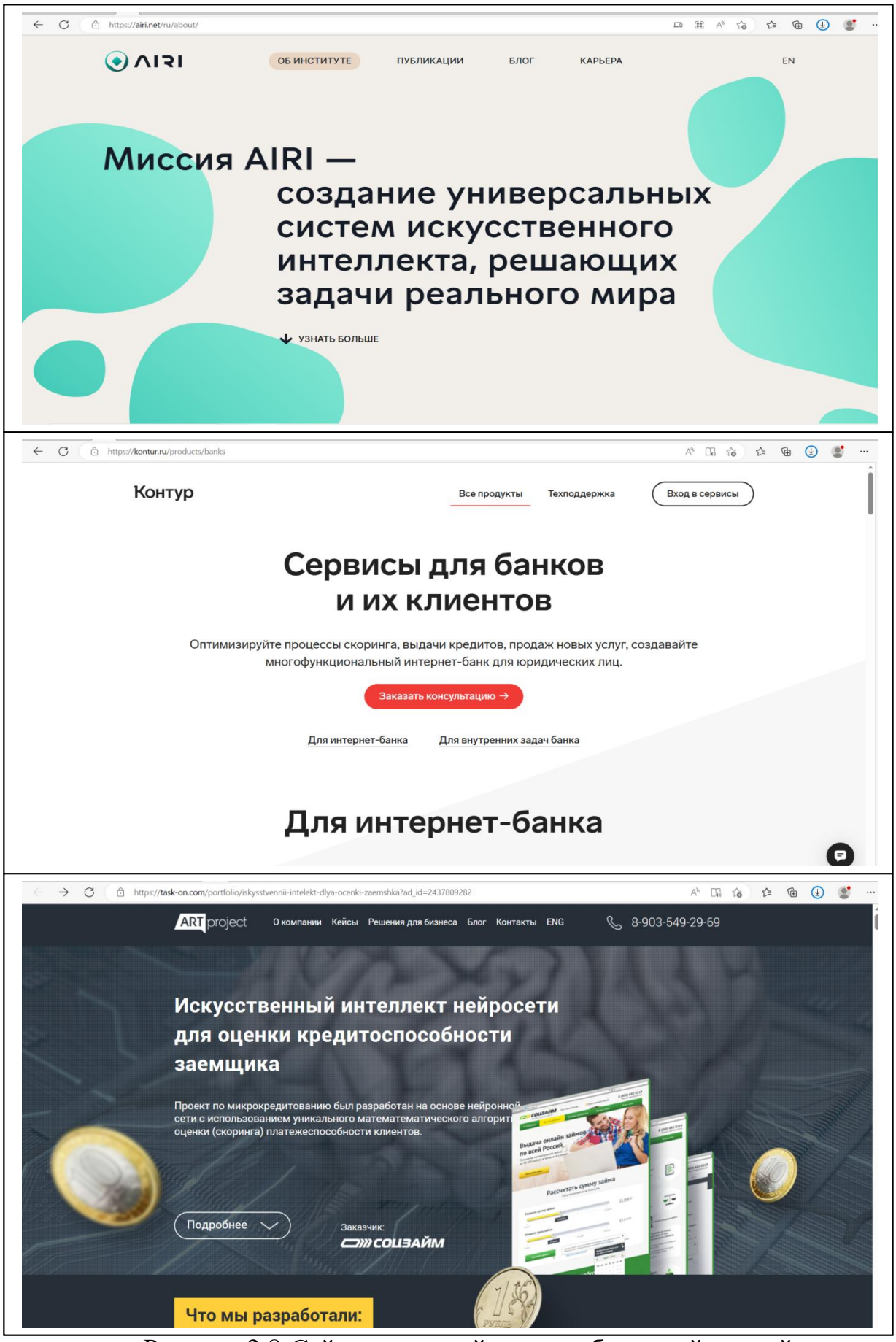

Рисунок 2.8-Сайты компаний по разработке нейросетей и искусственного интеллекта для банков и финансовых организаций

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кредитование малого и среднего бизнеса –представляет собой процесс выдачи кредитного займа юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Наиболее популярными видами кредитов для малого и среднего бизнеса являются: овердрафт, кредитная линия, разовый кредит, факторинг, лизинг.

Представленный анализ динамики факторингового портфеля в России с 2014-2022гг. показывает ежегодный рост. Доля активов по сделкам с МСП в факторинговом портфеле рынка составляет 9,0%. Рынок лизинга в России с 2016-2022гг. также развивается стремительными темпами, исключением явился 2022 год, который показал снижение кредитования. Анализ рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России по данным ЦБ РФ на период с 2019-2022гг. показал увеличение объемов выданных кредитов в рублях, более скромные объемы выданных кредитов наблюдаются в иностранной валюте, при этом, в динамике данный показатель снижается. Наибольшую долю в общем объеме выданных кредитов малому и среднему бизнесу занимает отрасль оптовой торговли. В целом, сумма задолженности по кредитам, предоставленных малому и среднему бизнесу уменьшается, снижается и просроченная задолженность, однако это не касается индивидуальных предпринимателей, у которых растет как общая сумма долга, так и просроченная задолженность.

Для того, чтобы не образовывались нежелательные долги, необходимо тщательное планирование в выдаче кредитов малому и среднему бизнесу, в том числе и индивидуальным предпринимателям. В качестве объекта исследования был выбран коммерческий банк ПАО «Транскапиталбанк». В настоящее время в ПАО «Транскапиталбанк» это: 70 отделений по всей России, 28 регионов обслуживания, 1890 платежных терминалов, 2008 точек торгового эквайринга, 875000+ клиентов (физических и юридических лиц).

Проведенный анализ финансовых показателей деятельности коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк» с 2020-2022гг. показал, что на протяжении ряда лет растет капитал компании, однако, наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на заемные средства, что говорит о высокой финансовой зависимости банка. Несмотря на то, что темпы роста процентных расходов опережают темпы роста процентных доходов, по чистым доходам от других видов деятельности наблюдается смешанная динамика, тем не менее показатели прибыли банка уверенно идут вверх.

Коммерческий банк ПАО «Транскапиталбанк» предлагает кредиты предприятиям различных форм собственности на основе проведенного анализа его финансового состояния и изучения бизнес-плана. Банк предлагает малому и среднему бизнесу краткосрочные; среднесрочные; долгосрочные кредиты. Кредиты предоставляются в рублях, долларах США и евро. Основными видами кредитов для малого и среднего бизнеса являются: кредит удобный, кредитование малого бизнеса, рефинансирование кредитов для бизнеса, лизинг, овердрафт, факторинг, энергосберегающие кредиты, кредитование внешнеэкономической деятельности.

Для совершенствования системы кредитования малого и среднего бизнеса для ПАО «Транскапиталбанк» были предложены три основных направления: увеличение ассортимента кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса- путем кредитования селлеров торговых маркетплейсов; совершенствование системы продвижения кредитных продуктов-с помощью продвижения на финансовых маркетплейсах для малого и среднего бизнесах; внедрение искусственного интеллекта в процесс кредитования (развитие кредитного скоринга).

Предложенные мероприятия положительно повлияют на привлечение потенциальных клиентов, увеличат географический охват, позволят банку обеспечить поступление доходов от кредитования малого и среднего бизнеса, тем самым увеличат прибыльность и доходность коммерческой организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеев П.В. Банковское дело: управление в современном банке. Учебное пособие для ВУЗов / П.В. Алексеев, сост. - М.: КноРус, 2018. - 304 с.
2. Бухгалтерская отчетность коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк» с 2020-2022гг.
3. Боровкова В. А. Банки и банковское дело в 2 частях. Часть 1. - М.: Юрайт, 2020. - 423 с.
4. Боровкова В. А. Банки и банковское дело в 2 частях. Часть 2. - М.: Юрайт, 2020. - 190 с.
5. Вице-президент Сбербанка: 90% наших кредитов будет выдавать искусственный интеллект [Электронная версия][Ресурс: https://www.cnews.ru/news/top/2021-08-17_k_2023_godu_90_kreditov_sberbanka?ysclid=le4n1ysgpo278324577]
6. Виды кредитов для малого и среднего бизнеса[Электронная версия][Ресурс: https://gba.business.ru/blog/vidy-kreditov-dlya-malogo-i-srednego-biznesa/?ysclid=lfkzrz8kdf783263143]
7. Жуков Е.В. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / Жуков Е.Ф.; Под ред. Жуков Е.Ф.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. - 559 с.
8. Кредитование малого и среднего бизнеса [Электронная версия][Ресурс: https://creditznatok.ru/wiki/banki/vidy-bankovskih-uslug/kreditovanie-malogo-i-srednego-biznesa/]
9. Кредитование юридических лиц: особенности, виды, условия [Электронная версия][Ресурс: https://sovcombank.ru/blog/biznesu/kreditovanie-yuridicheskih-lits-osobennosti-vidi-

usloviya?ysclid=lfkzyjjwnj553112634&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F];
10. Как цифровизация ускоряет процесс кредитования малого бизнеса [Электронная версия][Ресурс: https://www.banki.ru/news/columnists/?id=10949083&ysclid=lfl01io8mj992825872];
11. Казимагомедов А.А. Банковское дело: организация деятельности центрального банка и коммерческого банка, небанковских организаций: Учебник / А.А. Казимагомедов. - М.: Инфра-М, 2016. - 176 с.
12. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования (бакалавриат и магистратура) / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева. - М.: КноРус, 2015. - 160 с.
13. Малый бизнес занял рекорд [Электронная версия][Ресурс: https://www.kommersant.ru/doc/5843075?ysclid=lfl30yhvmi658145588]
14. Минэкономразвития предложило новую программу льготных кредитов для бизнеса [Электронная версия][Ресурс: https://www.forbes.ru/biznes/473811-minekonomrazvitia-predlozilo-novuu-programmu-l-gotnyh-kreditov-dla-biznesa?ysclid=lfl06bry9k717142818];
15. Новые кредитные программы для малого и среднего бизнеса от Банка России и Корпорации МСП[Электронная версия][Ресурс: https://msppk.ru/news/novye-kreditnye-programmy-dlya-malogo-i-srednego-biznesa-ot-banka-rossii-i-korporatsii-msp/?ysclid=lfl07ofrim311676474];
16. Новые сервисы для кредитования малого и среднего бизнеса из регулятивной «песочницы» [Электронная версия][Ресурс: https://cbr.ru/press/event/?id=2818];
17. Официальный сайт коммерческого банка ПАО «Транскапиталбанк» [Электронная версия][Ресурс: https://www.tkbbank.ru/];

18. Получить кредит на самом маркетплейсе [Электронная версия][Ресурс: https://rb.ru/opinion/money-for-marketplace/?ysclid=lhkxu5wgfv318481584];
19. Рынок лизинга по итогам 2022 года: на пониженной передаче[Электронная версия][Ресурс: https://raexpert.ru/researches/leasing/2022/?ysclid=lhhzer6e11804754827];
20. Сведения о размещенных и привлеченных средствах[Электронная версия][Ресурс: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/
21. Семь минут на решение: как ИИ выдает кредиты бизнесу в «Сбере» [Электронная версия][Ресурс: https://www.forbes.ru/brandvoice/451165-sem-minut-na-resenie-kak-ii-vydaet-kredity-biznesu-v-sbere?ysclid=lhicz9jsvu606873421];
22. Скоринг за секунды: как нейросети изменили выдачу кредитов [Электронная версия][Ресурс: https://trends.rbc.ru/trends/industry/645e241f9a794762f824e333];
23. Скоринговая система оценки клиентов [Электронная версия][Ресурс: https://nbki.ru/poleznaya-informatsiya/scoringovaya-model-ocenki/?ysclid=lfl2lwaupv5073981];
24. ТОП Маркетплейсов России: список лучших, рейтинг 2023 года[Электронная версия][Ресурс: https://reyting-marketpleysov.ru/?ysclid=lhj0t687bd283987865];
25. Факторинг России в 2022 году. Ассоциация факторинговых компаний России. [Электронная версия][Ресурс: http://www.asfact.ru/];
26. Финансовый маркетплейс – новые финансовые возможности для россиян [Электронная версия][Ресурс: https://www.nsd.ru/];
27. Что такое кредитный скоринг - оценка кредитоспособности заемщика [Электронная версия][Ресурс: https://bankiros.ru/wiki/term/chto-takoe-kreditnyj-skoring-ocenka-kreditosposobnosti-zaemshchika];

28. 12 лучших банков для кредита под малый бизнес[Электронная версия][Ресурс: https://expertology.ru/12-luchshikh-bankov-dlya-kredita-pod-malyy-biznes/?ysclid=lhia9py4m8881823524].

ПРИЛОЖЕНИЯ