

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

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

Теоретическая глава ВКР: Кредитование малого и среднего бизнеса
коммерческими банками

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
- 1.2. Анализ рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России
- 1.3. Перспективные направления кредитования малого и среднего бизнеса в России

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.

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 рисков (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.

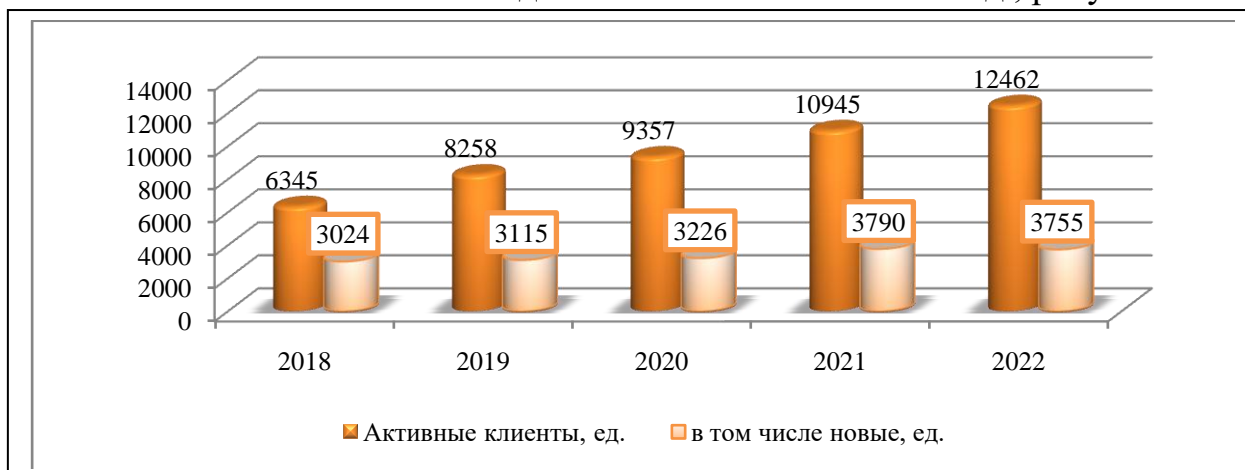


Рисунок 1.4- Динамика клиентской базы факторов в России с 2018-2022гг. [25]

Средняя сумма профинансированной поставки в 2022 году 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.

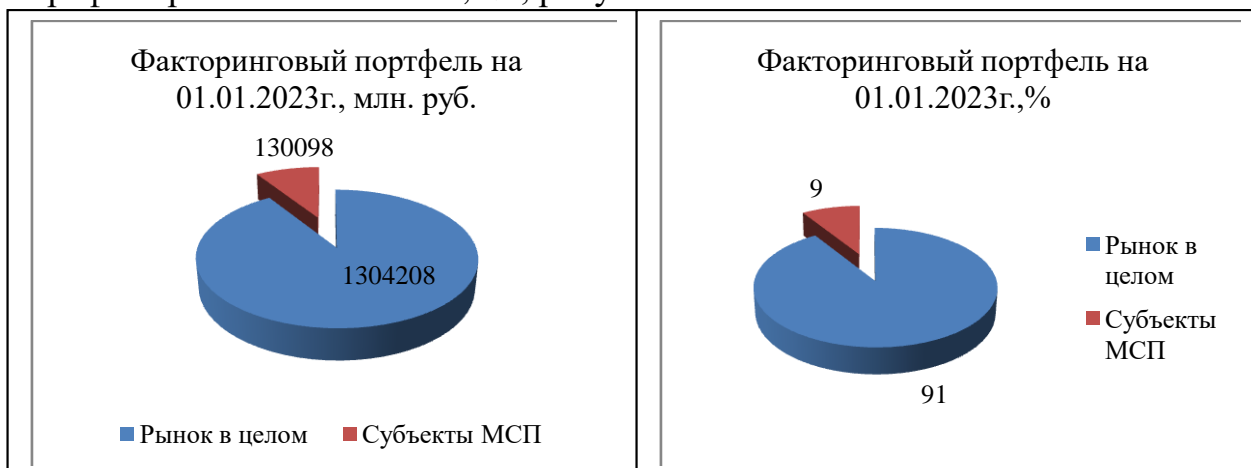


Рисунок 1.5- Доля субъектов МСП в факторинговом портфеле в России по данным на 01.01.2023г. [25]

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.

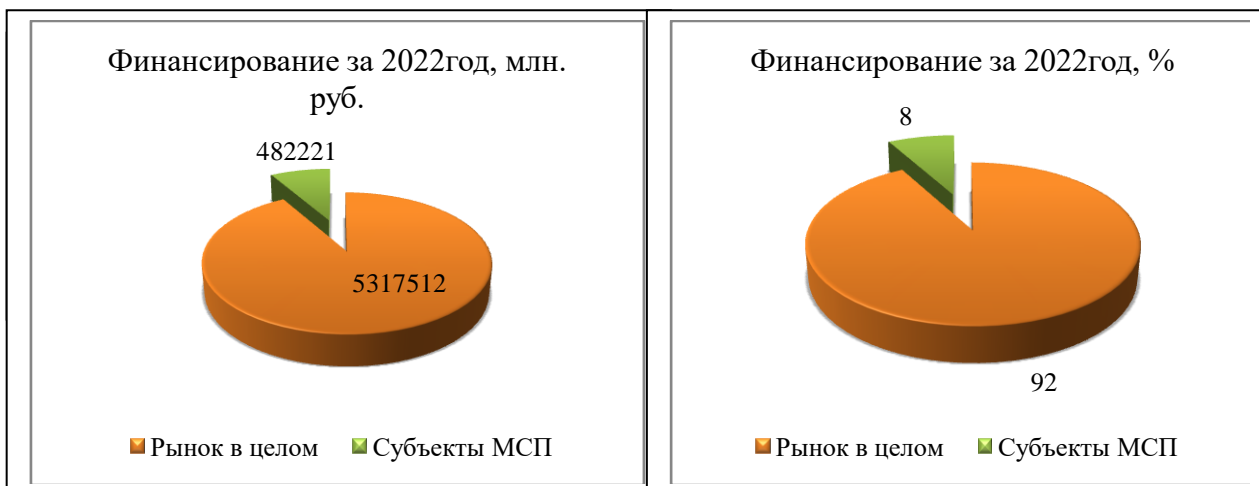


Рисунок 1.6-Доля субъектов МСП в факторинговом финансировании в 2022 году[25]

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.

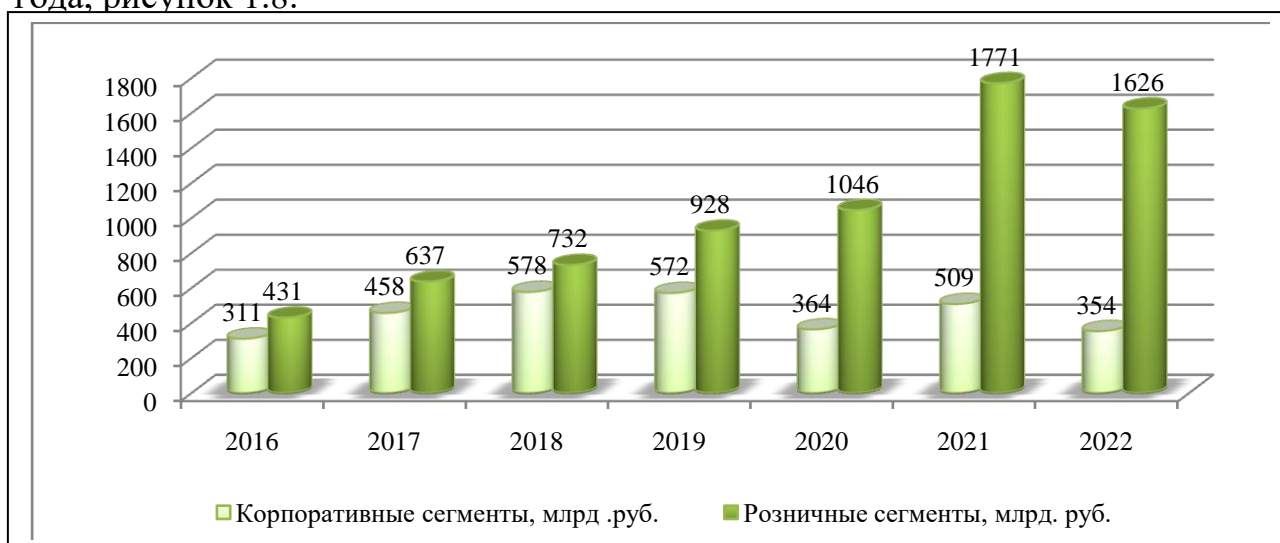


Рисунок 1.8-Динамика объемов рынка лизинга (нового бизнеса) России с 2016-2022гг. [19]

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.

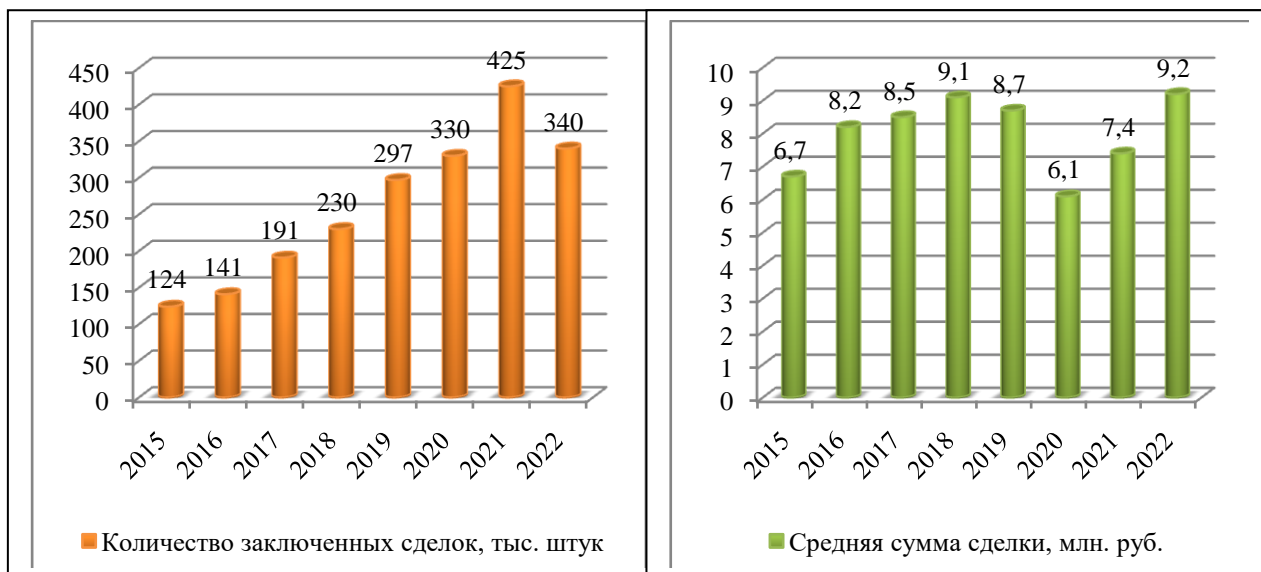


Рисунок 1.9-Динамика заключенных сделок на рынке лизинга в России с 2015-2022гг. [19]

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]

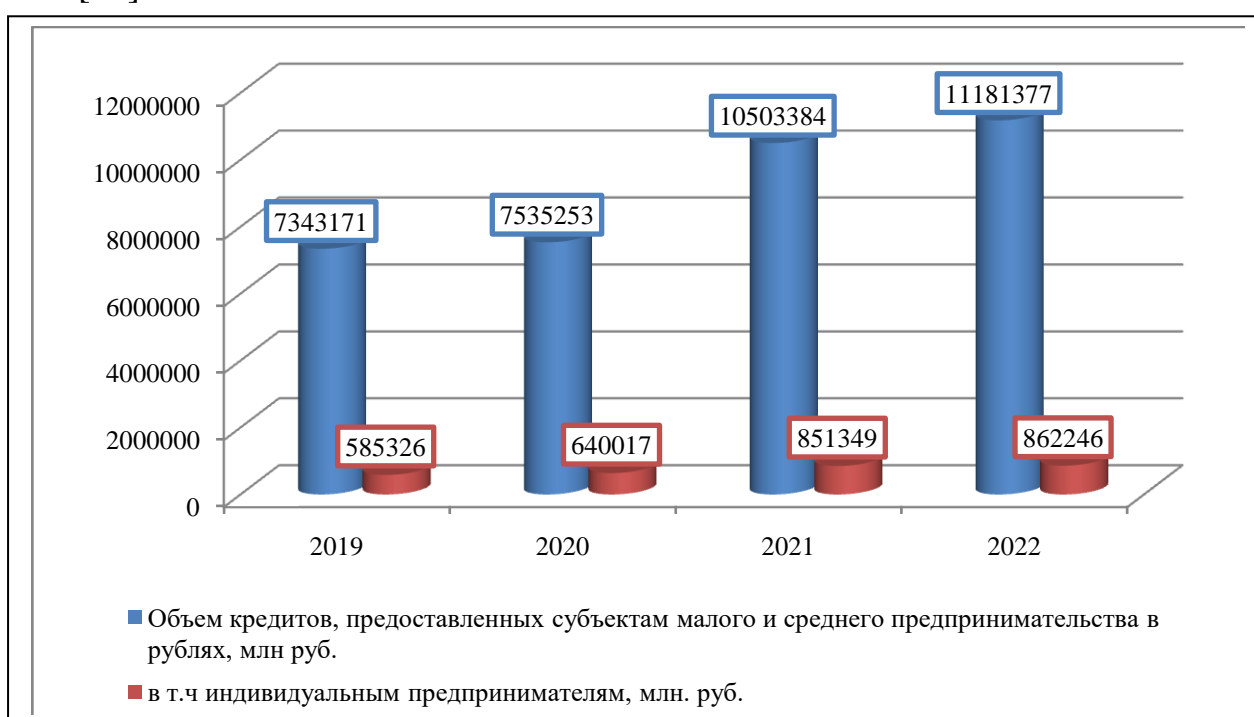


Рисунок 1.10-Динамика объемов выданных кредитов в рублях малому и среднему бизнесу в России с 2019-2022гг. [20]

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.

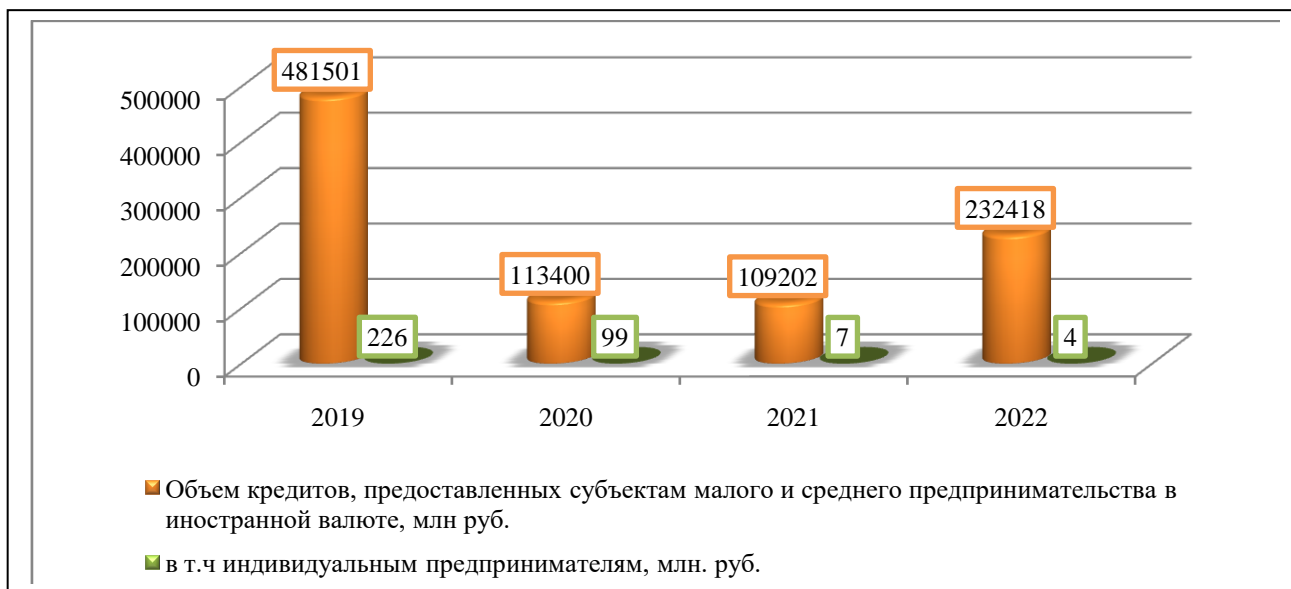


Рисунок 1.11- Динамика объемов выданных кредитов в иностранной валюте малому и среднему бизнесу в России с 2019-2022гг. [20]

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]

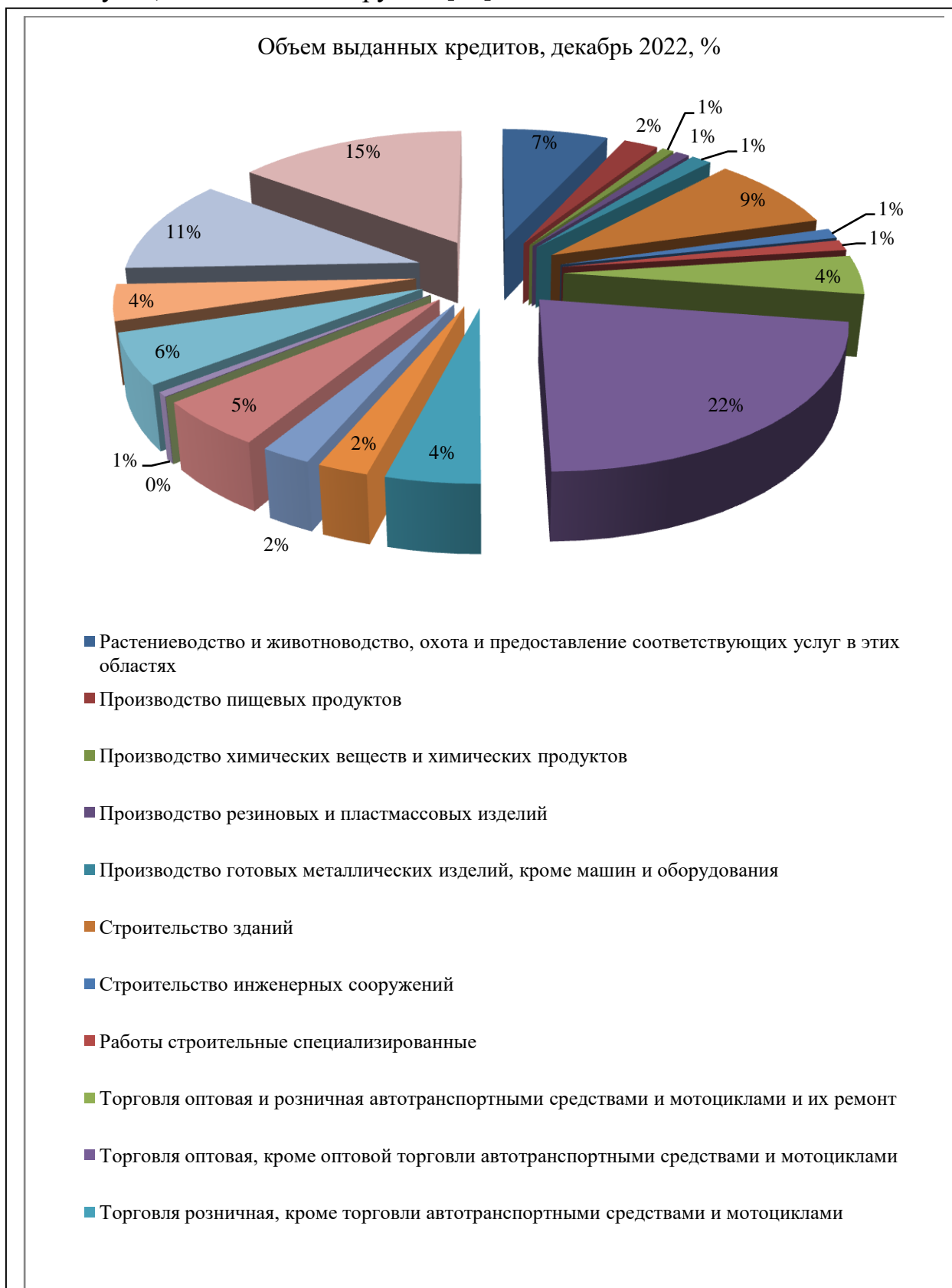


Рисунок 1.12- Структура выданных кредитов малому и среднему бизнесу по отраслям в декабре 2022 года[20]

Общая задолженность по кредитам, предоставленных малому и среднему бизнесу в России к 2022 году снизилась на 78,88% по сравнению с 2019 годом 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.

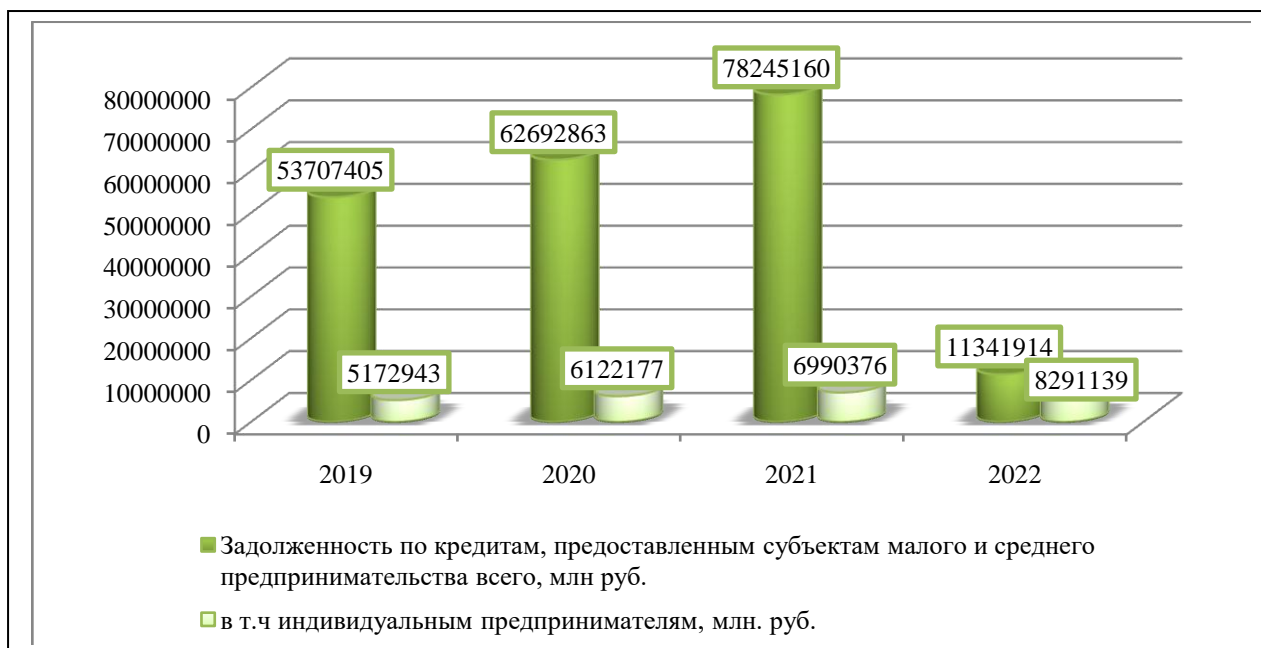


Рисунок 1.13-Динамика задолженности по кредитам, предоставленных малому и среднему бизнесу в России с 2019-2022гг. [20]

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 направлены 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, Райффайзенбанк, МТС Банк, рисунок 1.15. Более подробно преимущества кредитования в данных банках представлены в Приложении В.

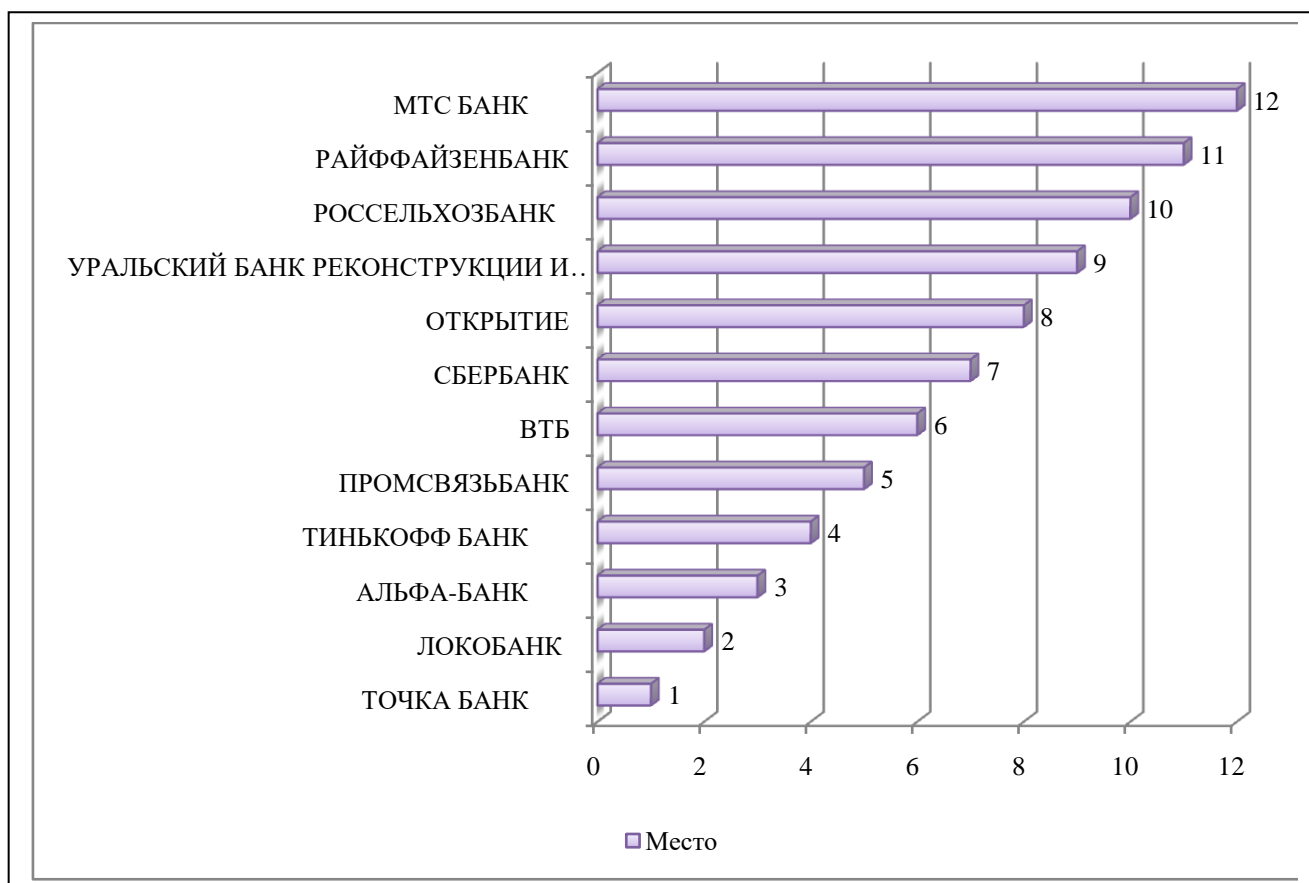


Рисунок 1.15-Рейтинг банков в выдаче кредитов малому и среднему бизнесу в 2022 году[28]

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:

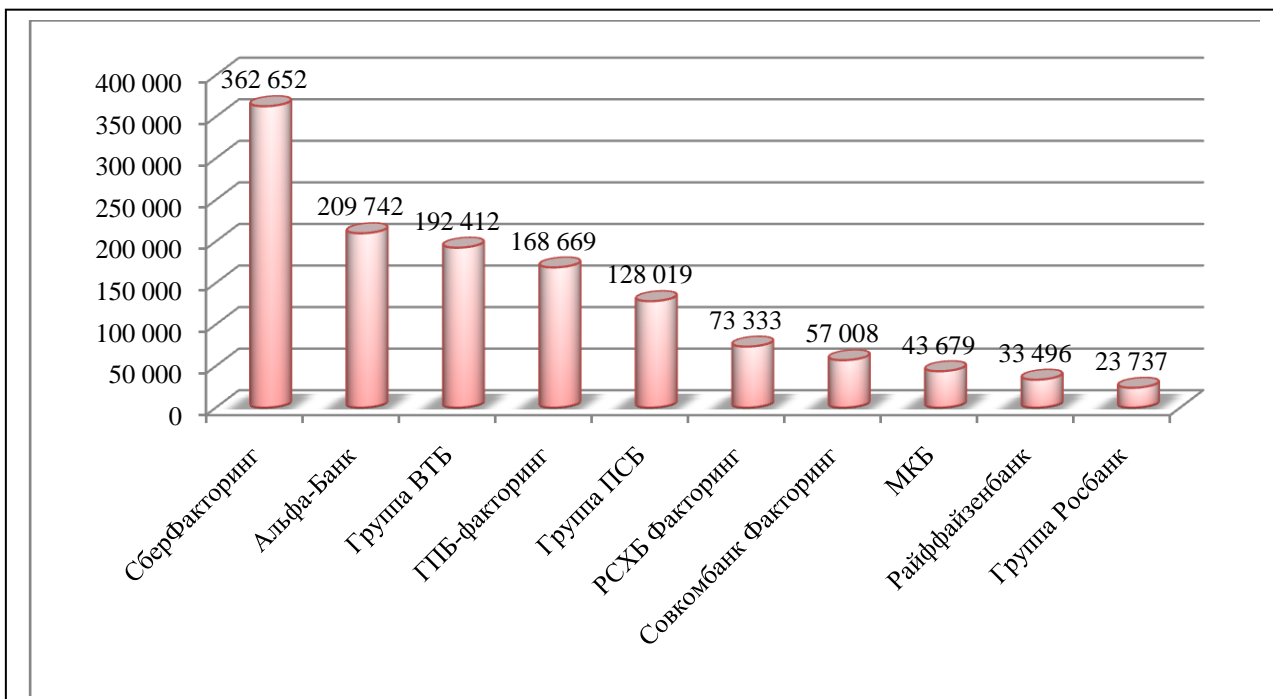


Рисунок 1.16-Лидирующие банки по объему факторингового портфеля по данным на 01.01.2023 года[25]

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]

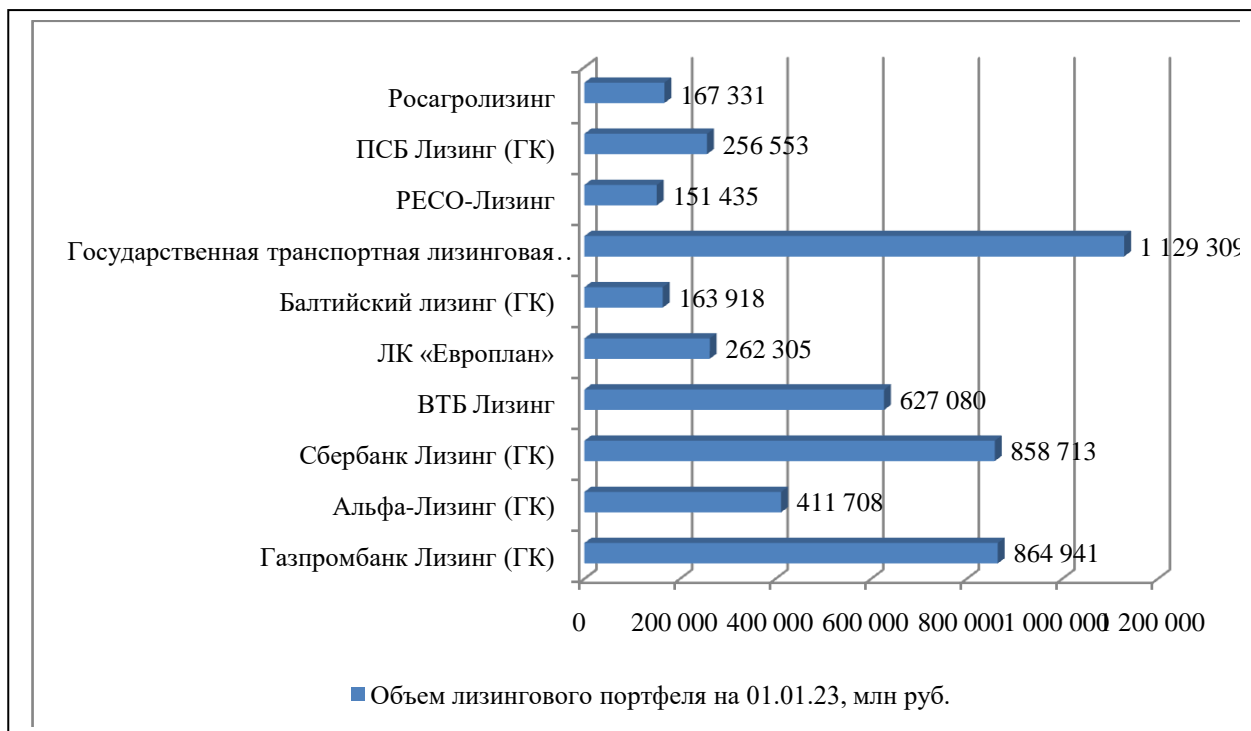


Рисунок 1.17- Лидирующие банки по объему лизингового портфеля по данным на 01.01.2023 года[19]

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.

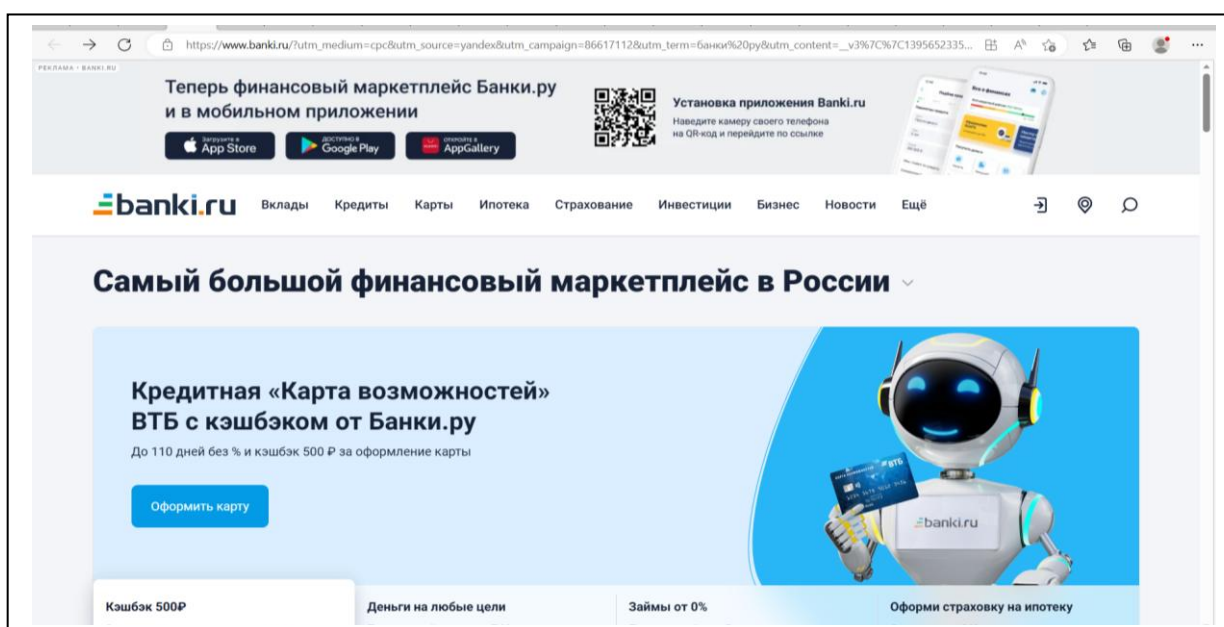


Рисунок 1.18- Главная страница финансового маркетплейса Banki.ru

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://finup.ru/>], рисунок 1.19.

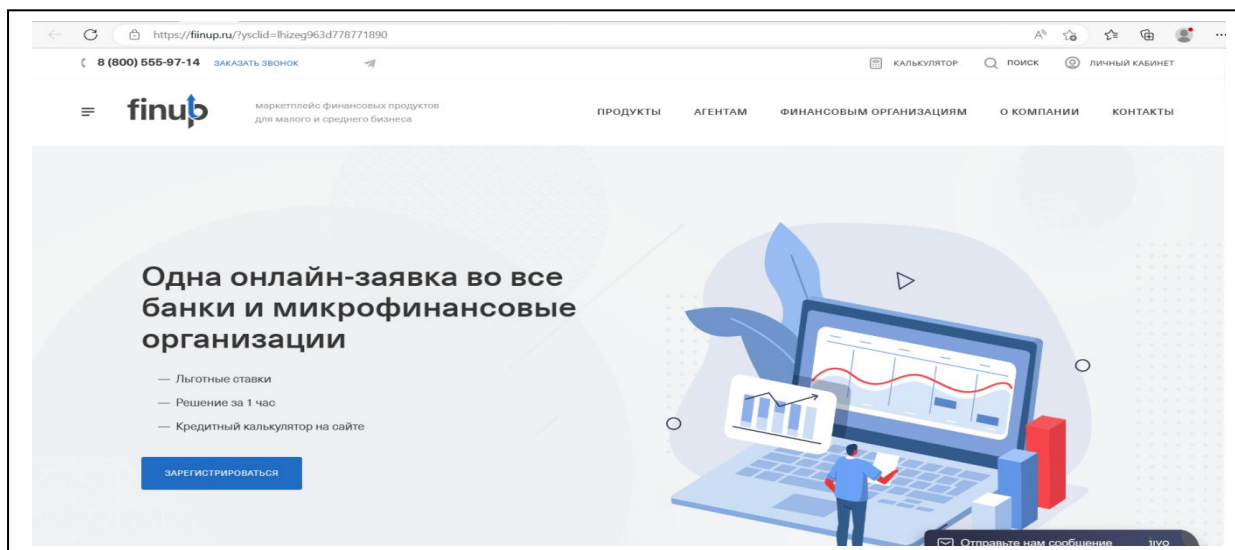


Рисунок 1.19- Главная страница сайта финансового маркетплейса FinUp

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=lhizka10x9312192642>], 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).

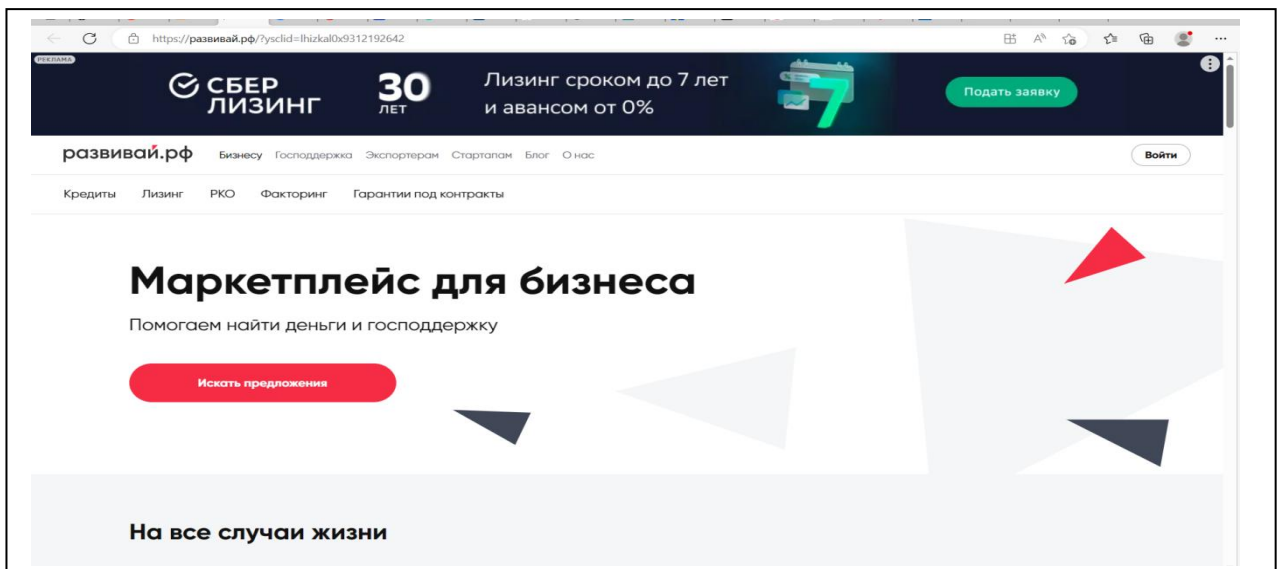


Рисунок 1.20-Главная страница сайта финансового маркетплейса
Развивай.рф

Также существует множество других финансовых маркетплейсов. Реализация кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса через финансовый маркетплейс позволит любому коммерческому банку или финансовой организации увеличить географический 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 маркетплейсов.

Сейчас практически каждый крупный электронный маркетплейс, занимающийся реализацией товаров и услуг, уже выстроил партнерскую сеть с кредитными организациями. Например, на площадках Ozon и Wildberries продавец 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 assisteрует 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 рос-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 анализируются 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 затраты 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.

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://creditnatok.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-yuridicheskikh-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=lf101io8mj992825872>];
 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=lf130yhvmi658145588>]
 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=lf106bry9k717142818>];
 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=lf107ofrim311676474>];
 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=lhkxu5wgv318481584>];
19. Рынок лизинга по итогам 2022 года: на пониженной передаче [Электронная версия][Ресурс: <https://raexpert.ru/researches/leasing/2022/?ysclid=lhzer6e11804754827>];
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-malyu-biznes/?ysclid=lhia9py4m8881823524>].

ПРИЛОЖЕНИЯ