

Министерство образования и науки РФ  
ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (НИУ)  
Институт экономики, торговли и технологий  
Кафедра «Оценка бизнеса и конкурентоспособности»

# **КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «УРАЛСИБ» )**

Выполнил \_\_\_\_\_

Научный руководитель

\_\_\_\_\_

## Цель и задачи

Цель работы заключается в разработке мероприятий по развитию кредитования малого и среднего бизнеса на примере отделения Гагаринского ОАО «УРАЛСИБ».

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- раскрыть теоретические аспекты процесса кредитования малого и среднего бизнеса в России, экономическую сущность малого и среднего бизнеса и необходимость его кредитования;
- провести анализ организации работы по кредитованию малого и среднего бизнеса на примере отделения Гагаринского ОАО «УРАЛСИБ»;
- разработать рекомендации по совершенствованию системы кредитования малого и среднего бизнеса в отделение Гагаринское ОАО «УРАЛСИБ» с целью повышения эффективности кредитного процесса.

# Актуальность:

Актуальность темы дипломной работы определена ролью малых и средних предприятий в масштабах экономики страны в целом и значением их как потребителя банковских услуг.



**Малый бизнес – должен стать локомотивом развития российской экономики**

# ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Основная проблема доступа малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей к финансовым ресурсам банка в первую очередь связана с проблемой предоставления залога и гарантий (43%), во-вторых это высоки процентные ставки за пользование кредитом (32%), сложность и длительность оформления соответствующих документов (26%), короткие сроки (15%), не видят необходимости в привлечении дополнительных средств (12%) и не располагают доверием банка (5%).

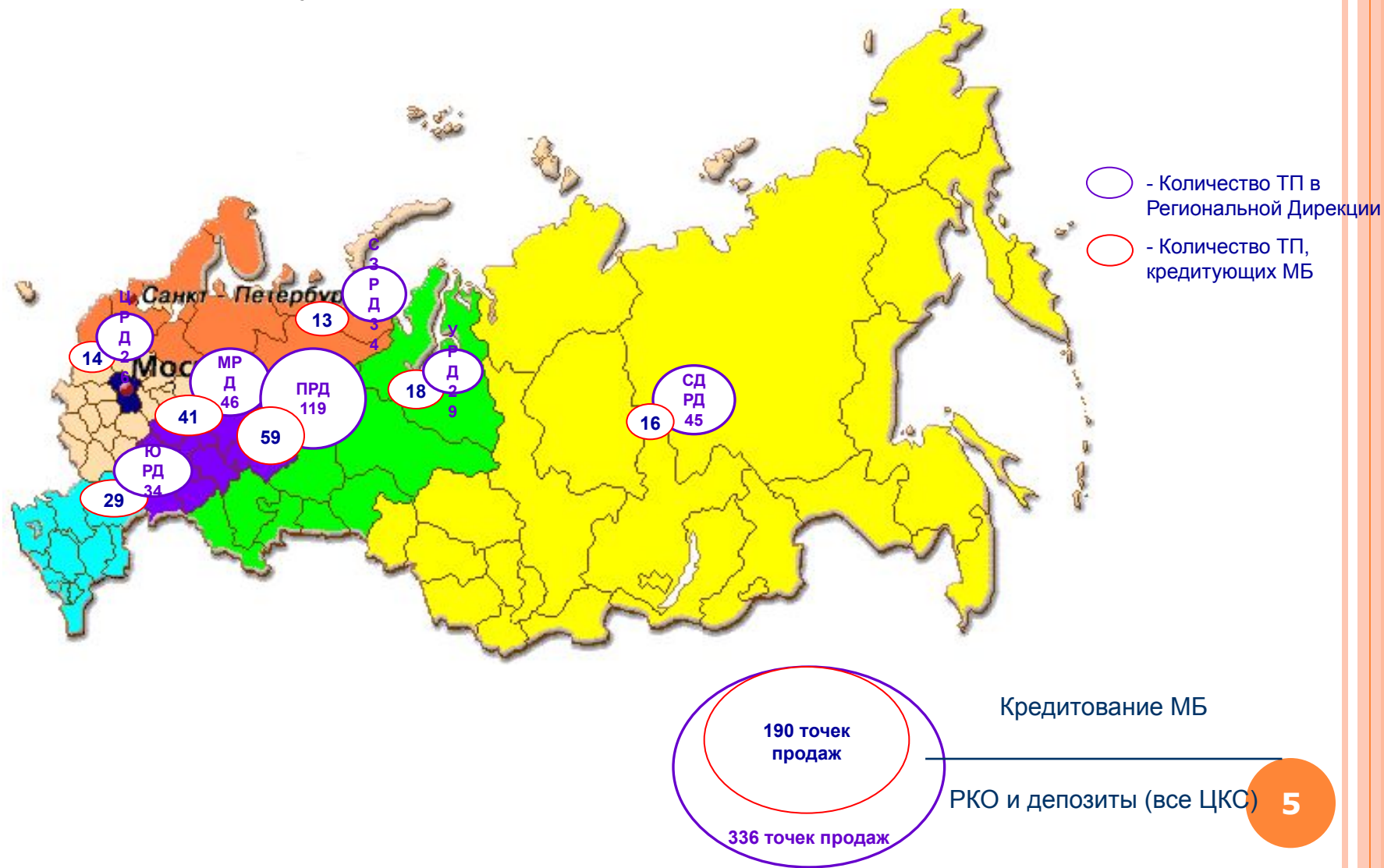
Участие населения в предпринимательской деятельности



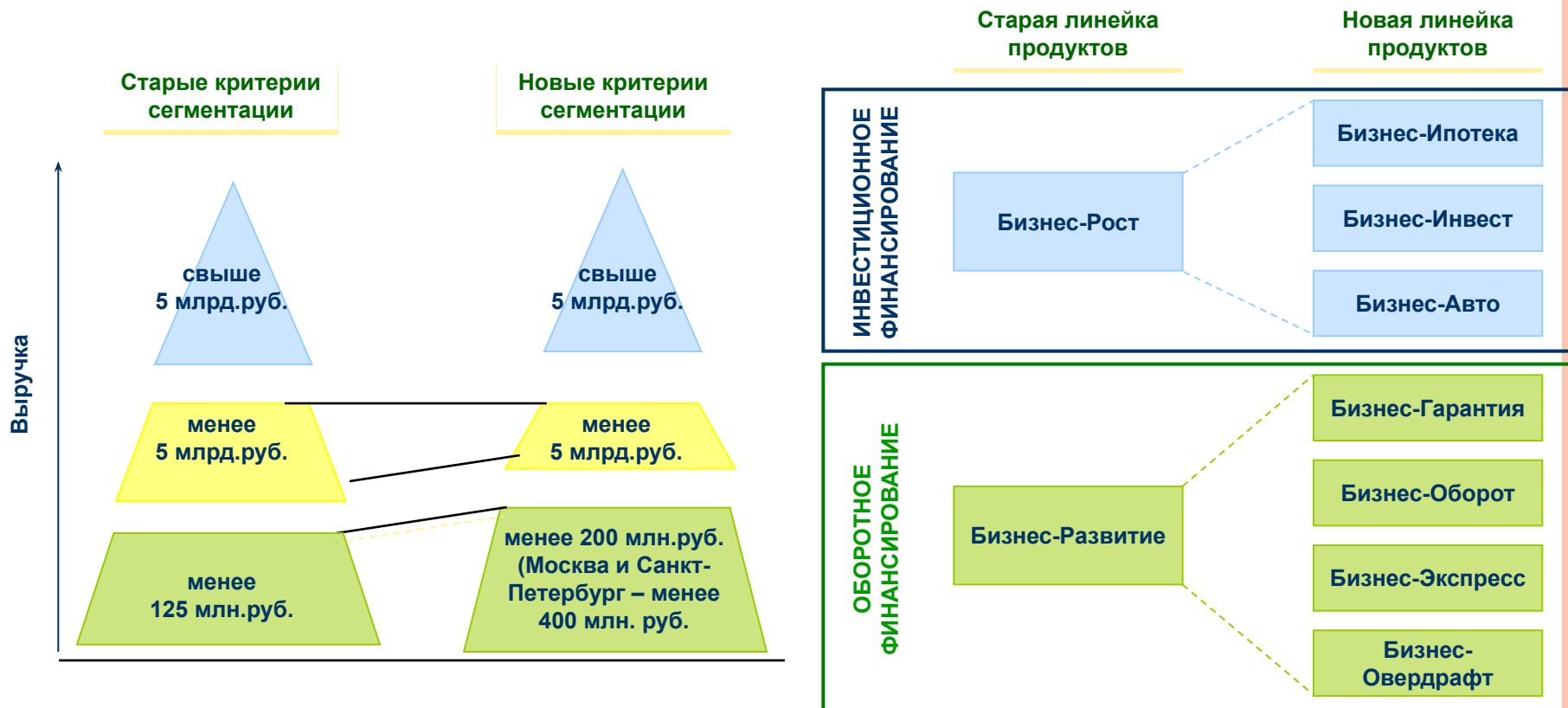
Доля кредитов, выдаваемых малому бизнесу, в ВВП составляет: в России (17%), США (35%), страны Евросоюза (42%), Япония (63%).

По уровню поддержки малого и среднего бизнеса Россия находится на 139-м месте.

**БАНК «УРАЛСИБ»** – одна из крупнейших многопрофильных финансовых структур в России, с большой капиталоемкостью, обширной продуктовой линейкой и широкой региональной сетью.



# ИЗМЕНЕНИЕ ПОДХОДОВ К СЕГМЕНТАЦИИ, ОБНОВЛЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ



# Ключевые элементы для развития малого и среднего бизнеса



# ПАРАМЕТРЫ ОЦЕНКИ БАНКА (ФАКТОРЫ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ)

Источник: ...

## Малый бизнес

- мало опыта – низкие требования
- чувствительны к цене
- согласны на стандартные условия
- минимальный спектр потребностей в продуктах

## Средний бизнес

- более опытные и требовательны к обслуживанию
- не требовательны к статусу / имиджу банка - нужна реальная помощь в развитии
- привязаны к кредитованию

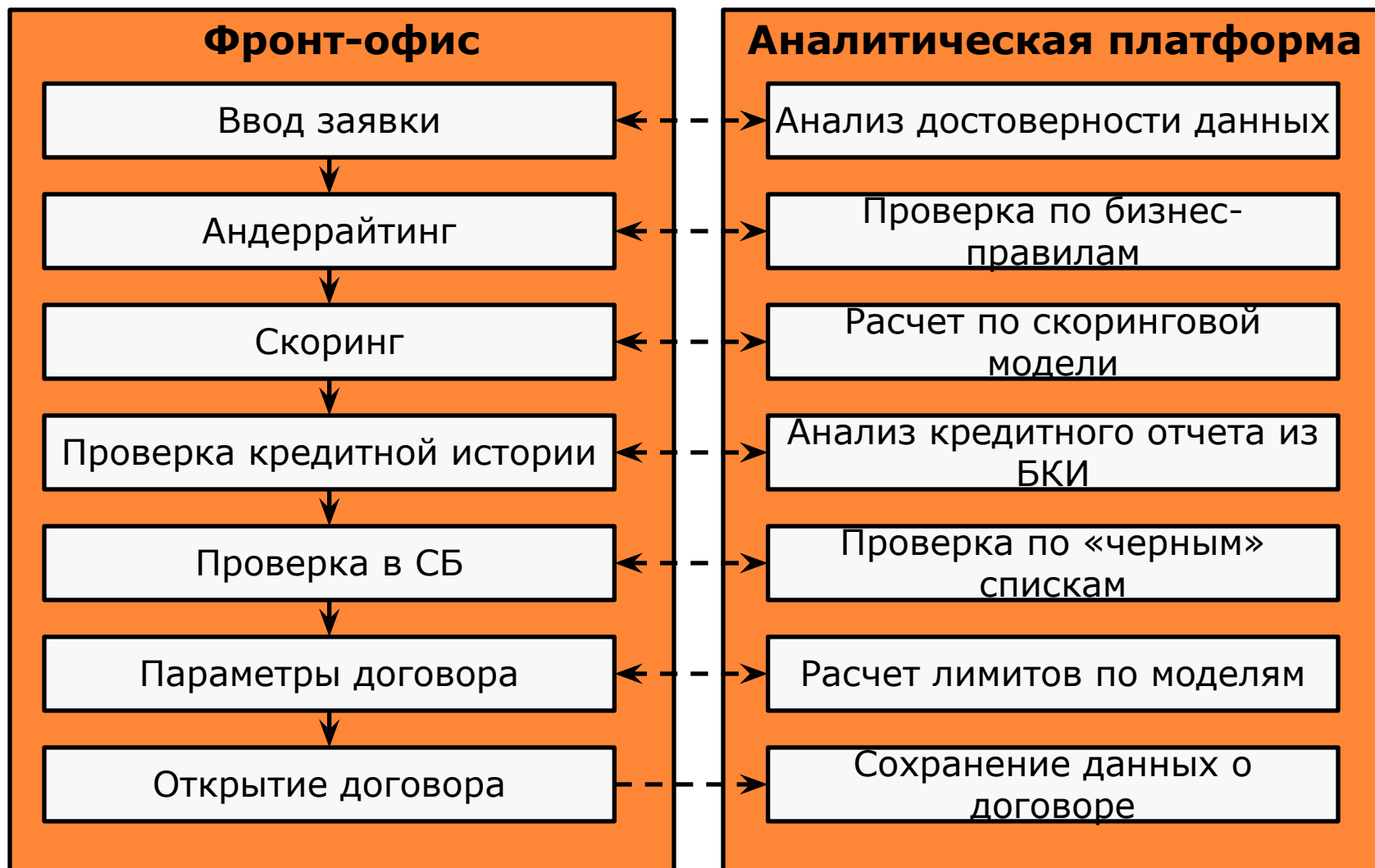
## Основные факторы удовлетворенности банком

- минимальные тарифы - **92%**
- надежность банка - **83%**
- легкость и простота обслуживания – **73%**

- гибкость/особые условия - **75%**
- возможность кредитоваться - **64%**
- продленный операционный день – **49%**



ОБЩАЯ СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕССЕ КРЕДИТОВАНИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЙ МСБ В ОАО «УРАЛСИБ»



# Этап 1. Анализ достоверности данных

Важным этапом, особенно в случае полностью автоматического скоринга, является оценка **достоверности** анкеты заемщика:

- анкета с недостоверной информацией на входе – ошибочное решение на выходе
- выявление подозрительных моментов
- обнаружение ошибок ввода данных оператором.

5 сек

Анализ  
достоверности

Андеррайтинг

Скоринг

БКИ

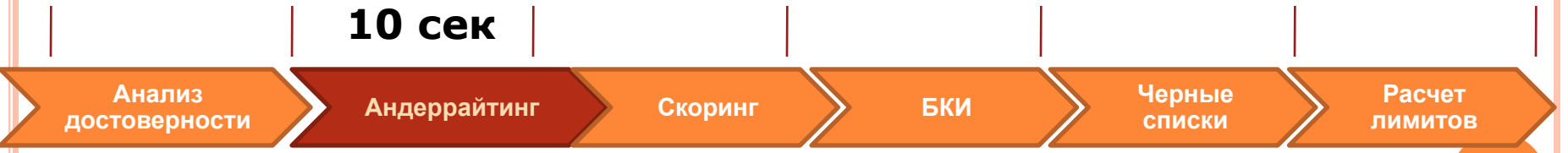
Черные  
списки

Расчет  
лимитов

## Этап 2. Андеррайтинг

Андеррайтинг или верификационный скоринг – проверка заемщика на соответствие минимальным **требованиям** банка:

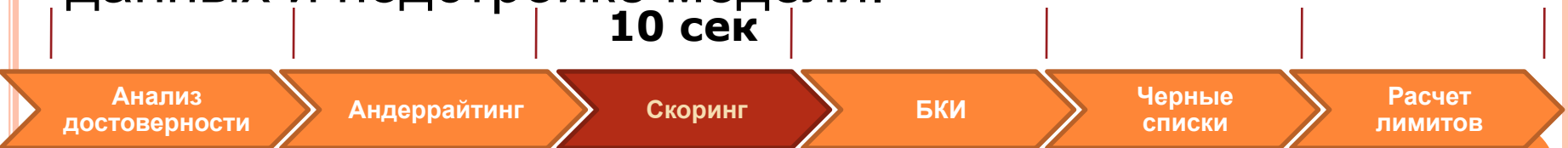
- реализация жесткого регламента проверки
- возможность без участия сотрудников «подтягивать» любую информацию из различных ИСТОЧНИКОВ
- высокое качество анализа.



## Этап 3. СКОРИНГ

Технологии скоринга – автоматическая оценка кредитоспособности предприятия, взвешенная сумма определённых характеристик бизнеса. В результате получается интегральный показатель (score), который сравнивается с определённым числовым порогом - линией безубыточности.

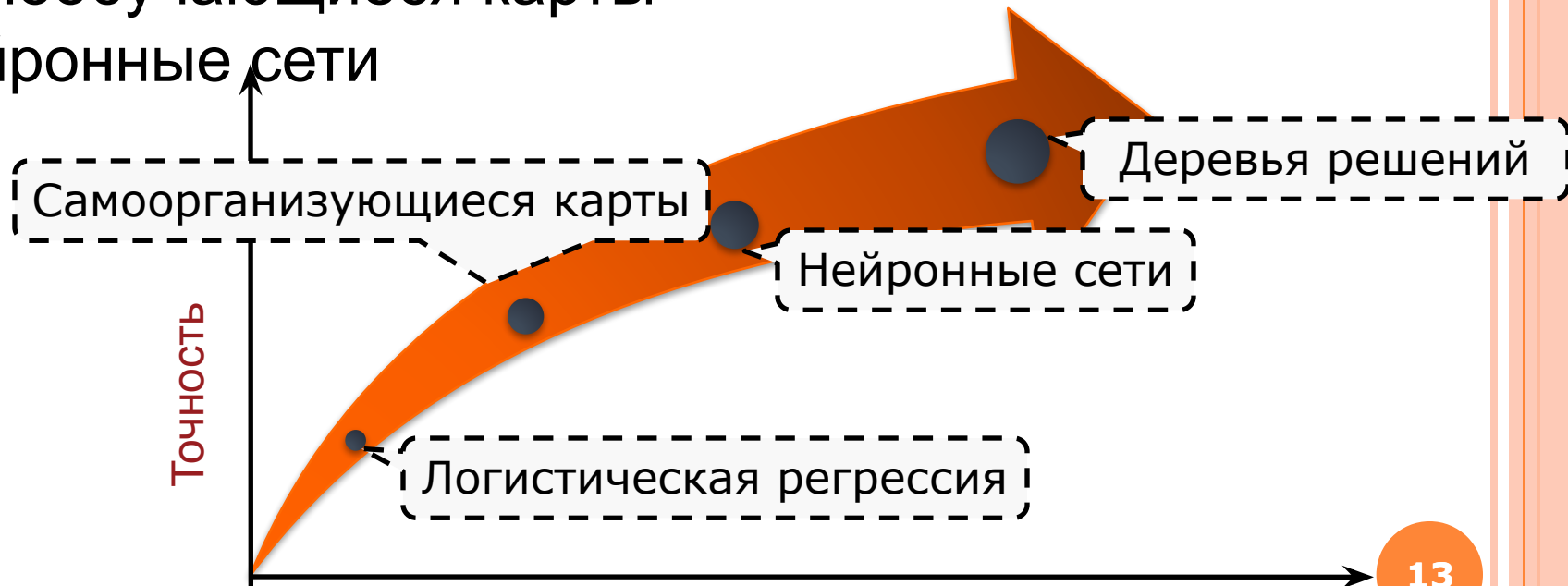
Наиболее мощные – это самообучающиеся алгоритмы, обладающие способностью к адаптации, то есть автоматическому учету вновь поступающих данных и подстройке модели.



# СКОРИНГ: САМООБУЧАЮЩИЕСЯ АЛГОРИТМЫ

В качестве подобных адаптивных механизмов можно выделить 4 алгоритма, на практике необходимо находить компромисс между точностью и простотой:

- 1 Логистическая регрессия
- 2 Деревья решений
- 3 Самообучающиеся карты
- 4 Нейронные сети



# СКОРИНГ: ДЕРЕВО РЕШЕНИЙ

**Дерево решений** – иерархическая система правил:

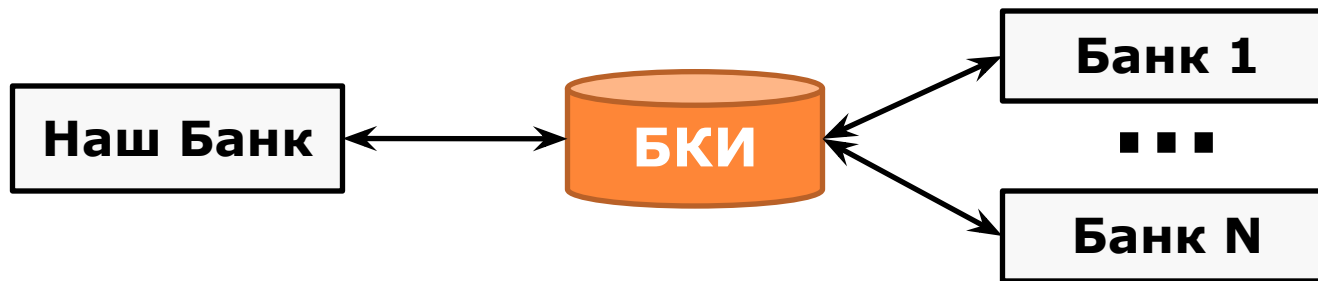
- простота интерпретации результата
- автоматический выбор наиболее значимых факторов
- формализация работы при принятии решений
- не зависимость от персонала
- повышение качества работы.



## Этап 4. ПРОВЕРКА КРЕДИТНОЙ ИСТОРИИ

Состоит из:

- быстрого получения кредитной истории;
- ее автоматическую обработку и анализ;
- подготовку к хранению и дальнейшему использованию.



# Этап 5. ПРОВЕРКА ПО «ЧЕРНЫМ» СПИСКАМ

## Функции:

- поддержка десятков источников данных
- возможность комбинирования сведений из всех доступных баз
- очистка и разбор персональных данных
- нечеткий поиск с учетом пропусков и опечаток
- обнаружение связей между компаниями.





## Этап 6. РАСЧЕТ ПАРАМЕТРОВ ДОГОВОРА

Реализация сложной логики расчета **оптимальных** с точки зрения стратегии банка параметров кредитного договора.

В процессе оптимизации учитываются не только данные анкеты, но и информация, полученная из множества сторонних источников: БКИ, базы данных, файлы...



# СРАВНЕНИЕ ВРЕМЕНИ ОБРАБОТКИ

Сравним время выполнения этапов.

Задачи	Deductor	Типовые средства
Оценка достоверности	5 сек	нет
Андеррайтинг	10 сек	> 240 сек
Скоринг	10 сек	экспертная оценка > 360 сек
Запрос и обработка данных БКИ	25 сек	> 600 сек
«Черные» списки	5 сек	> 1200 сек
Расчет параметров договора	5 сек	10 сек
<b>Итого:</b>	<b>1 минута</b>	<b>&gt; 40 минут</b>

# Сравнение типового подхода и скоринговой

## СИСТЕМЫ

Критерии	Типовой подход к оценке заемщика	Система кредитного скоринга
Первичная обработка кредитной заявки	Основывается на экспертных знаниях кредитного специалиста	Основывается на объективной информации из различных источников
Процесс оценки идентичных заявок	Рассмотрение каждой заявки зависит от конкретного кредитного специалиста и субъективных факторов	Идентичные заявки проходят идентичную процедуру оценки
Легкость восприятия	«Уже используется», результаты ожидаемы	Необходимы перемены, готовность сотрудников к нововведениям
Процесс внедрения	Длительное обучение и тренировка каждого кредитного специалиста. Нарработка опыта и интуиции	Не требует длительного обучения сотрудников. При внедрении необходим контроль со стороны кредитных специалистов высшего звена
Возможность ошибок, злоупотреблений и мошенничества	Ошибки возможны в силу человеческого фактора. Злоупотребления и мошенничество возможны и распространены	Злоупотребления возможны только на уровне высшего звена кредитных специалистов. Ошибки могут быть связаны с некачественными скоринговыми моделями. Мошенничество возможно, однако его вероятность заметно снижается
Критерии	Типовой подход к оценке заемщика	Система кредитного скоринга
Гибкость	При внедрении нового кредитного продукта необходима разработка новых инструкций и обучение персонала. Процесс длительный и мало поддающийся контролю	При внедрении нового кредитного продукта необходимо создание новых скоринговых моделей и стратегий (или внесение изменений в уже имеющиеся). Процесс полностью контролируемый. Качество вновь созданных моделей (стратегий) может быть проверено без запуска в работу. Дополнительное обучение персонала не требуется.

# ДОСТОИНСТВА ВНЕДРЕНИЯ СКОРИНГА

## **Использование скоринговой системы принятия решений о выдаче кредита позволяет:**

- жестко регламентировать процесс сокращения времени рассмотрения заявки,
- увеличение числа и скорости обрабатываемых заявок;
- оптимизация затрат за счет автоматизации процесса принятия решения;
- снизить требования к квалификации персонала, отсутствие субъективного мнения эксперта;
- определение уровня доходности и риска кредитного портфеля;
- оперативно изменять кредитную политику.

**БЛАГОДАРЮ ЗА  
ВНИМАНИЕ!**