

ХАКАТОН

Умный
кредитный кабинет
предпринимателя



АЛЬФА
БУДУЩЕЕ

Альфа Банк

Аннотация



Как создать цифровой кредитный конвейер для малого и микробизнеса, который помогает предпринимателю пройти путь от возникновения потребности в финансировании до получения результата по заявке, а банку — управлять этим процессом в едином продукте?



Оглавление



Бизнес-контекст

04

Постановка задачи

06

Критерии успеха

09

Ограничения

10

Пространство
решений

12

Минимальный
сквозной
кредитный путь

13

Бизнес-контекст



Малый и микробизнес — один из крупнейших сегментов российской экономики по числу хозяйствующих субъектов. По состоянию на 10 июля 2026 года в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства зарегистрировано 6,6 млн компаний и индивидуальных предпринимателей — на 3,5% больше, чем годом ранее.

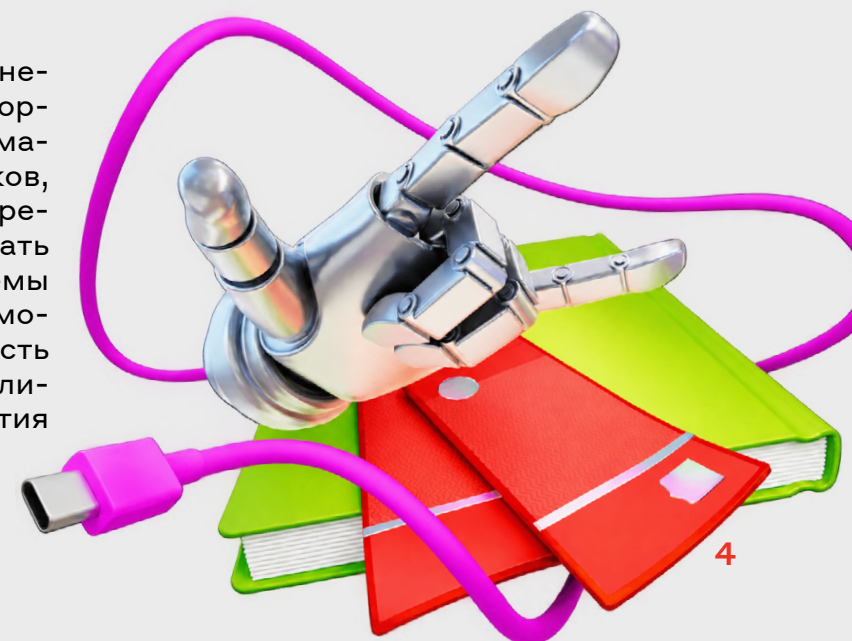
Для развития бизнеса предприниматели регулярно используют финансовые инструменты: кредитование помогает приобретать оборудование, пополнять оборотные средства, запускать новые направления и решать текущие операционные задачи. При этом потребности бизнеса сильно различаются: одному клиенту необходима небольшая сумма на короткий срок, другому — финансирование крупного проекта с учетом финансовых показателей, залога и дополнительных условий.

Для банка работа с малым и микробизнесом означает обработку большого количества заявок с разными параметрами, продуктами и уровнями риска. По состоянию на июль 2026 года российские банки выдали субъектам МСП 1,313 трлн рублей кредитов. Для Альфа-Банка кредитование малого бизнеса — одно из значимых направлений: в октябре 2025 года совокупный объем выдач кредитов малому бизнесу банка превысил 1 трлн рублей.

Кредитование бизнеса — это не только заполнение заявки. Клиенту необходимо определить потребность в финансировании, выбрать подходящий продукт и условия, подготовить сведения о компании, передать информацию банку и понимать, что происходит с обращением дальше. При этом пользователь может не обладать финансовой или банковской экспертизой и не всегда понимает, какой вариант финансирования подходит именно под его ситуацию.

Со стороны банка заявка проходит несколько этапов: проверку полноты и корректности данных, получение информации из внутренних и внешних источников, оценку кредитного риска и принятие решения. В процессе могут участвовать разные роли, информационные системы и источники данных. Часть операций может выполняться автоматически, а часть требует участия сотрудника для анализа нестандартных ситуаций и принятия решения.

Таким образом, кредитный процесс представляет собой сквозной путь, в котором важно связать клиентское взаимодействие и внутреннюю обработку заявки в единый управляемый процесс. Цифровой кредитный конвейер должен помогать сохранять контекст между этапами, сокращать повторный ввод информации, обеспечивать прозрачность статуса заявки для клиента и поддерживать эффективную работу банка с данными.



Бизнес-контекст



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Целевой пользователь — представитель малого или микробизнеса, который ищет финансирование или оформляет заявку от имени компании.

В зависимости от структуры бизнеса это может быть:



собственник бизнеса



сотрудник, отвечающий за финансирование



генеральный директор



сотрудник, работающий с банковскими продуктами



финансовый директор или бухгалтер



иной сотрудник, уполномоченный оформлять заявку от имени компании

При проектировании решения учитывайте, что пользователь может не обладать банковской экспертизой. Интерфейс должен помогать ему понимать доступные варианты, текущий статус заявки и дальнейшие действия без необходимости разбираться во внутренних процессах банка.

Постановка задачи



Создайте прототип цифрового кредитного конвейера для малого и микробизнеса, который объединяет клиентский путь и внутреннюю обработку заявки в единый процесс. Для этого:

1

Исследуйте предметную область и потребности пользователей. Выясните, какие задачи возникают у малого и микробизнеса при оформлении кредитных продуктов.

2

Спроектируйте модель кредитного процесса. Определите его границы, этапы, действия участников, необходимые данные и возможные результаты.

3

Реализуйте личный кабинет клиента, в котором пользователь будет иметь возможность выбрать необходимый ему кредитный продукт и пройти все этапы от подачи заявки до получения результата.

4

Продумайте этапы обработки обращений со стороны банка. Процесс должен включать этапы движения заявки и модель принятия решения по выдаче кредита.

5

Объедините все реализованные компоненты в одну работающую бизнес-логику кредитного конвейера. Введенные данные должны сохраняться, система должна реагировать на действия пользователя и динамично отображать состояние заявки.

Постановка задачи



ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К РЕШЕНИЮ И ФОРМАТ СДАЧИ

Для технической и продуктовой проверки подготовьте комплект материалов, которые позволяют экспертам самостоятельно запустить решение и пройти основной сценарий:

- Разместите код в GitHub-репозитории с историей коммитов. Укажите commit hash, тег или иной однозначный идентификатор версии на момент дедлайна. Коммиты после дедлайна не учитываются. Для приватного репозитория предоставьте доступ к аккаунту жюри: **alfa-hack-2026**.
- Решение должно быть cloud-native и запускаться в Docker. Добавьте Docker-конфигурацию и обеспечьте единый воспроизводимый способ запуска всех необходимых компонентов на обычном ПК. Публикация в облаке желательна дополнительно для демонстрации.
- Зафиксируйте версии языка и ключевых библиотек с помощью lock-файлов, конфигурации окружения или эквивалентного механизма.
- Предоставьте README.md с назначением решения, архитектурой, требованиями к окружению, инструкцией по запуску, конфигурациями и переменными окружения, описанием используемых компонентов и пошаговым сценарием проверки.
- Предоставьте синтетические тестовые данные и при необходимости тестовые учетные записи, позволяющие пройти сквозной end-to-end-сценарий.
- Добавьте файл THIRD_PARTY_NOTICES с перечнем используемых сторонних компонентов, моделей, датасетов и сервисов, а также указанием смоделированных интеграций.
- Обязательно приложите к репозиторию архитектурную схему, описание API, OpenAPI/Swagger, коллекцию запросов, диаграмму состояний заявки, модель данных и тестовые сценарии.

Дополнительно рекомендуется заранее заводить решение на бесплатном внешнем сервере.

При демонстрации покажите, как изменяется новостная лента под клиента, что содержится в новостях. Решение должно предоставлять возможность взаимодействовать с работающим прототипом, а не только просмотреть заранее подготовленные экраны.



Постановка задачи



РЕКОМЕНДАЦИИ

01

Начните с исследования процесса, а не с интерфейса. Разберите потребности клиента и банковской стороны, определите границы процесса и только затем фиксируйте состав экранов и функций.

02

Не пытайтесь воспроизвести весь банковский кредитный процесс. Выберите реалистичный MVP и явно объясните, какие этапы, роли, данные и проверки в него вошли и почему.

03

CustDev, JTBD, user story mapping, RICE, ICE, MoSCoW и другие инструменты могут усилить решение, если помогают принять конкретное решение, а не используются формально.

04

Рекомендуем зафиксировать в документации ключевые аспекты решения: архитектуру, описание API, коллекции запросов и тестовые сценарии. Это поможет экспертам разобраться в решении и проверить его работу, а команде — развивать продукт дальше.

05

Используйте ИИ только там, где он создает понятную ценность.



Критерии успеха



01

Целостность решения.

Прототип демонстрирует связанный кредитный процесс от обращения за продуктом до получения результата.

02

Готовность к проверке.

Решение можно проверить по основному сценарию: команда предоставляет работающий прототип, понятные инструкции запуска и необходимые тестовые данные.

03

Качество пользовательского опыта.

Решение учитывает потребности клиента и банковской стороны и помогает участникам понимать действия на каждом этапе.

04

Согласованность модулей.

Основные модули связаны между собой, данные сохраняются и используются по ходу процесса, а состояние заявки меняется последовательно.

05

Enterprise-ориентированность.

Архитектура, работа с данными и зависимости учитывают особенности банковской разработки: безопасность, надежность, отказоустойчивость, масштабирование и сопровождение.

06

Потенциал развития.

Команда объясняет и подтверждает значимость принятых продуктовых и технических решений, их ограничения и возможности дальнейшего развития.

Дополнительные функции, автоматизация, ИИ-ассистенты, распознавание документов и другие механики приветствуются, если они создают ценность и не заменяют работоспособность основного сценария.

Ограничения

01

Комплексность решения.

Решение должно объединять клиентский путь, логику кредитного процесса и подходы enterprise-разработки в финтехе.

02

Независимость от платных ресурсов.

Проверяемая версия решения не должна зависеть от платных подписок, платных API, покупных данных и закрытых корпоративных лицензий. Инструменты, которые использовались только при разработке, не являются частью версии, передаваемой на проверку.

03

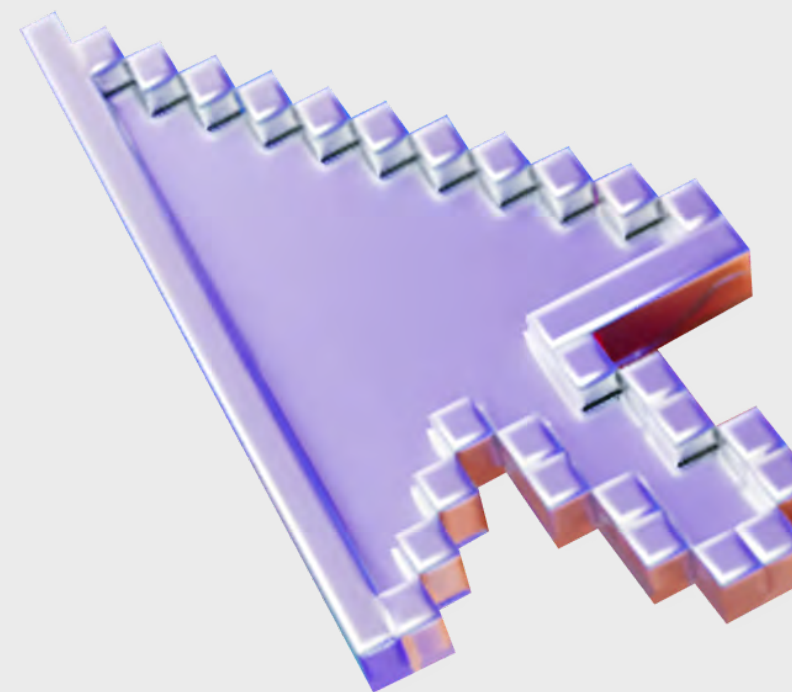
Синтетические данные.

Для демонстрации используются синтетические данные о клиентах, компаниях, сотрудниках, документах, заявках и финансовых показателях. Команда самостоятельно формирует тестовые и демонстрационные данные.

04

Автономность.

Решение не должно требовать доступа к корпоративным системам Альфа-Банка. Необходимые внешние проверки и интеграции воспроизводятся локальными моками, стабами или симуляторами.



Ограничения

05

Внутрипродуктовый пользовательский сценарий.

Основной пользовательский процесс должен происходить внутри продукта. Электронная почта, мессенджеры, телефонные звонки и SMS не должны быть частью прохождения сценария.

06

Допустимые упрощения.

Допускается упрощенная и явно описанная логика кредитного решения. Подписание документов и выдача денежных средств могут быть смоделированы без реальных операций. Внешние сервисы можно воспроизводить в сокращенном виде с сохранением смысла интеграции. Все принятые допущения должны сохранять смысл и связность процесса.

07

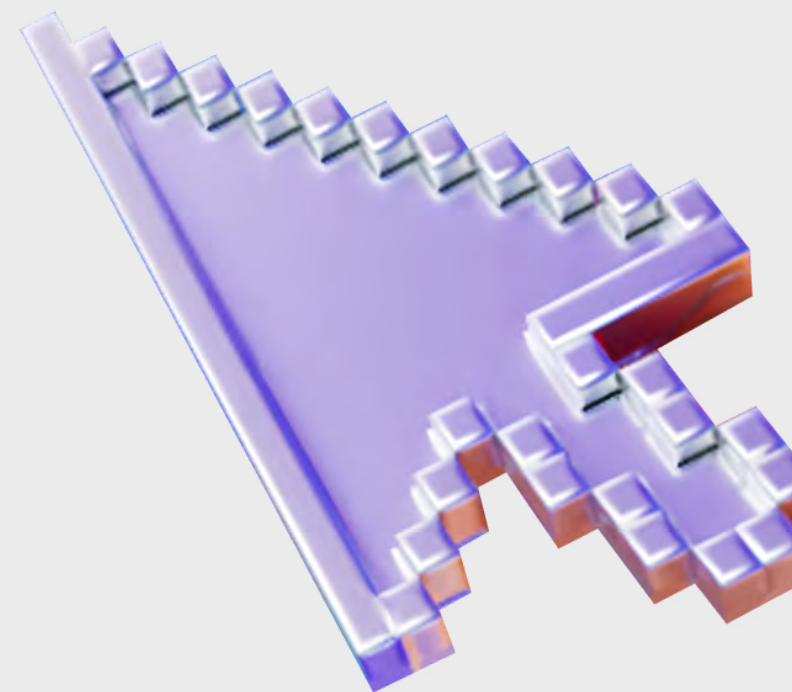
Интерфейс.

Клиентская часть решения должна иметь веб-интерфейс, реализация продукта в виде мобильного приложения не допускается.

08

Использование моделей.

При использовании LLM допускается использование только моделей с открытыми весами.



Пространство решений



1

Команда самостоятельно выбирает способы изучения предметной области и проверки предположений. Важно показать связь между выявленными потребностями, выбранными сценариями и предлагаемым решением.

2

Допускаются готовые компоненты, существующие модели и no-code/low-code-инструменты, если команда может объяснить архитектуру и продемонстрировать работоспособность решения.

3

Можно реализовать один или несколько этапов кредитного процесса в зависимости от выбранного сценария. В решение могут входить клиентский путь, работа с заявкой, данными и документами, проверки, взаимодействие с банковскими ролями, поддержка принятия решения и сопровождение заявки.

4

Технологии выбираются с учетом возможности развертывания в корпоративной среде, контроля зависимостей, тестирования, безопасности, надежности, отказоустойчивости, масштабирования и дальнейшего сопровождения.

5

Контракты (API) внешних сервисов могут быть упрощены с сохранением цели и ценности интеграции.

6

ИИ приветствуется, но не обязателен. Использование технологий ИИ-ассистента, LLM, распознавания документов или других механик должно решать конкретную задачу и создавать понятную пользовательскую или бизнес-ценность.

Минимальный сквозной кредитный путь

Кредитный путь начинается с потребности бизнеса в финансировании. Предприниматель определяет, для какой задачи ему нужны средства, выбирает подходящий кредитный продукт и формирует заявку. На этом этапе банк получает основные параметры запроса — например, необходимую сумму, срок и цель финансирования, — а также сведения о самом клиенте и его бизнесе.

После отправки заявки она становится объектом внутреннего банковского процесса. Полученные от клиента сведения необходимо принять, проверить на полноту и корректность и привести к форме, в которой они могут использоваться на последующих этапах. Если имеющейся информации недостаточно, процесс может предполагать ее уточнение или дополнение.

Данные могут обогащаться информацией из внутренних и внешних источников. Один из таких источников — [бюро кредитных историй](#). Кредитная история характеризует платежную дисциплину гражданина или организации и содержит сведения об обязательствах, задолженности и исполнении платежей. Дополнительную информацию о компании можно получать из государственных источников.

Например, [ЕГРЮЛ](#) и [ЕГРИП](#) позволяют подтвердить существование и статус бизнеса, регистрационные данные и виды деятельности. Сервис ФНС [«Прозрачный бизнес»](#) также объединяет сведения о руководителях, учредителях, адресах, ОКВЭД и других характеристиках компаний и индивидуальных предпринимателей.



Минимальный сквозной кредитный путь



Скоринг и логика кредитного решения

Важно различать скоринговую оценку и кредитное решение. Скоринг дает информацию об уровне риска, но итоговое решение может учитывать более широкий набор факторов: характеристики продукта, запрашиваемую сумму и срок, результаты внешних проверок, доступные данные о заемщике, внутренние ограничения и правила банка. Поэтому одинаковая оценка риска может приводить к разным условиям для разных кредитных продуктов.

В основе скоринга лежат факторы, которые связаны с кредитоспособностью заемщика. Для бизнеса это могут быть финансовые показатели, сведения о доходах и расходах, существующие обязательства, история исполнения кредитов, параметры самой заявки и другие характеристики. Кредитная история, в свою очередь, содержит сведения о суммах и сроках обязательств, задолженности и платежной дисциплине, поэтому она также может быть одним из источников информации для оценки риска.

При этом скоринг не обязательно представляет собой сложную ML-модель. В банковских процессах могут использоваться различные подходы: набор формализованных правил, балльная модель, статистическая модель, рейтинг или комбинация автоматической оценки и экспертного анализа. Более сложные внутренние рейтинговые модели, применяемые банками для оценки кредитного риска, проверяются в том числе по способности различать заемщиков с разным уровнем риска, точности и стабильности результатов. Условно простая логика скоринга может выглядеть так: каждому значимому признаку соответствует определенное влияние на итоговую оценку, после чего совокупность факторов формирует результат. Например, стабильное финансовое положение и положительная история исполнения обязательств могут уменьшать оценку риска, тогда как высокая долговая нагрузка, нестабильные финансовые показатели или наличие просрочек — увеличивать ее.

Минимальный сквозной кредитный путь

Итог кредитного рассмотрения также не обязательно бинарен. Помимо одобрения или отказа возможна ситуация, когда банк готов предоставить финансирование, но на иных условиях: например, изменить размер или срок финансирования, предложить другой продукт либо запросить дополнительную информацию для уточнения оценки.

Поэтому скоринг лучше воспринимать как один из элементов кредитного конвейера. Данные о клиенте и заявке поступают на вход, проходят проверки и анализ, преобразуются в оценку риска, а уже кредитная логика определяет, какое решение и какие дальнейшие действия соответствуют полученному результату.

Результатом процесса может стать предложение условий финансирования, необходимость дополнительного уточнения информации либо отрицательное решение. После принятия положительного решения следуют оформление необходимых документов и дальнейшие операции по предоставлению финансирования. Состав промежуточных этапов зависит от продукта и особенностей клиента.



CHANGELLENGE >>

Кейс написан и опубликован
Changellenge >> —
ведущей организацией
по кейсам в России.

www.changellenge.com



Альфа Банк

Кейс создан совместно
с АО «Альфа-Банк»

www.alfabank.ru

