

## ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «АЛЬФА-БАНК» НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ РЕГИОНА

**Поздняков А.Э.**  
**Научный руководитель: Говорина О.В.**

*Сибирский федеральный университет*

В настоящее время на территории г. Красноярска и всей России в целом действует большое число банков, занимающихся кредитованием малого и среднего бизнеса. Среди них можно выделить следующих конкурентов ОАО «Альфа-Банк»: Восточно-Сибирский Банк СБ РФ, ЗАО КБ «Кедр», АКБ «Росбанк». Чтобы определить позиции ОАО «Альфа-Банк» на рынке, необходимо провести анализ конкурентов (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ деятельности конкурентов ОАО «Альфа-Банк» по кредитованию малого и среднего бизнеса

Показатели	Восточно-Сибирский банк СБ РФ	ЗАО КБ «Кедр»	АКБ «Росбанк»	ОАО «Альфа-Банк»
Валюта кредита	рубли РФ, доллары США, евро	рубли РФ, доллары США	рубли, доллары США, евро	рубли, доллары США, евро, швейцарские франки
Сумма кредита	определяется финансовым состоянием заемщика	до 12 млн. руб. (эквивалент в иностранной валюте)	до 30 млн. руб.	до 75 млн. руб.
Срок кредита	до 1,5 лет	до 5 лет	до 5 лет	до 3 лет
Процентная ставка	устанавливается индивидуально для каждого заемщика	14 – 18,7% по кредиту в рублях 7,5 – 10,7% по кредиту в долларах США	14,5 – 17% по кредиту в рублях 13,5 – 18% по кредиту в иностранной валюте	от 10,5 % по кредиту в рублях от 8,25% по кредиту в долларах США от 7% в евро
Форма кредитования	кредит	кредит или невозобновляемая кредитная линия	кредит или кредитная линия	кредит, кредитная линия, непокрытый аккредитив
Обеспечение	различные виды залога, поручительство	различные виды залога	различные виды залога, поручительство гарантийных фондов поддержки малого бизнеса	различные виды залога, обязательно предоставление поручительства основными владельцами бизнеса

Продолжение таблицы 1

Показатели	«Восточно-Сибирский банк»	ЗАО КБ «Кедр»	АКБ «Росбанк»	ОАО «Альфа-Банк»
Погашение	ежемесячно равными долями, возможно предоставление отсрочки в погашении основного долга, досрочное погашение	ежемесячно равными долями	ежемесячно равными долями	различные графики, возможно досрочное погашение
Скорость рассмотрения заявки	3-5 дней	48 часов	3-15 дней	3-5 дней
Требования к заемщику	ИП или юр.лицо с периодом ведения хозяйственной деятельности от 3-х мес.	опыт ведения бизнеса не менее 2 лет, возраст собственника бизнеса не менее 30 лет, годовая выручка от 1200000 до 180 млн рублей, отсутствие отрицательной кредитной истории за последние 180 дней	индивидуальный подход к каждому заемщику	опыт ведения бизнеса не менее 2 лет, отсутствие отрицательной кредитной истории, участие государства в УК компании не более 49%, годовая выручка не более 720 млн рублей

Для того чтобы определить направление политики развития компании необходимо провести анализ его внутренней и внешней сред. Одним из таких методов является SWOT-анализа.

SWOT-анализ ОАО «Альфа-Банк» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – SWOT-анализ ОАО «Альфа-Банк»

	<u>Возможности</u>	<u>Угрозы</u>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- улучшение инвестиционного климата в Красноярском крае и рост доходов населения</li> <li>- резкий рост спроса на отдельные виды банковских услуг и продуктов</li> <li>- разработка новых маркетинговых стратегий мотивации персонала</li> <li>- развитие недостаточно освоенных видов обслуживания (ипотечное кредитование, Интернет-банкинг)</li> <li>- более выгодные условия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сложность возврата просроченных кредитов</li> <li>- постоянный выход на рынок новых конкурентов</li> <li>- насыщенность рынка услугами кредитования</li> <li>- изменений предпочтений клиентов</li> <li>- минимальное время оформления кредита и минимальный пакет документов для оформления кредита у конкурентов</li> <li>- нехватка качественных заемщиков</li> <li>- наличие неплательщиков, затраты на судебные</li> </ul>

	<p>предоставления кредита (комиссии, проценты)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ухудшение позиций конкурентов</li> <li>- увеличение количества предприятий, сотрудничающих с банком</li> <li>- предложение долгосрочных отношений с добросовестными клиентами (кредиты на более выгодных условиях, льготные условия получения кредита)</li> <li>- наличие большой клиентской базы</li> <li>- региональная экспансия</li> </ul>	<p>разбирательства</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- большое количество предприятий, на которых люди работают за «черную» зарплату</li> <li>- ужесточение политики ЦБ</li> <li>- паника на банковском рынке</li> </ul>
<p><u>Сильные стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- надежность банка</li> <li>- доступ к «длинным» денежным ресурсам</li> <li>- известность торговой марки</li> <li>- опыт привлечения и удержания клиентов, индивидуальное обслуживание клиентов</li> <li>- динамичное реагирование на рыночные изменения</li> <li>- концентрация на определенных продуктах и услугах</li> <li>- передовые информационные технологии и высокое качество обслуживания</li> <li>- профессиональный персонал и высокопрофессиональная система управления</li> <li>- эффективная связь с местными органами власти</li> <li>- удачное месторасположение</li> </ul>	<p><u>Как воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- передовые информационные технологии позволят расширить круг потенциальных клиентов среди молодежи и офисных работников</li> <li>- расширение и повышение эффективности региональной сети - открытие дополнительных офисов банка, установка банкоматов в каждом районе города</li> <li>- контроль над издержками банка и их рациональное сокращение</li> <li>- увеличение ассортимента банковских услуг, предлагаемых непосредственно одному клиенту</li> </ul>	<p><u>За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- отслеживать предпочтения клиентов поможет внедрение клиентоориентированной стратегии и структуры подразделения, постоянный мониторинг рынков, анализ клиентской базы, анализ предпочтений клиентов, планов их развития)</li> <li>- усиление работ по созданию привлекательности образа банка – за счет узнаваемости брэнда выделяется на фоне других банков, тем самым, привлекая потенциальных клиентов</li> <li>- разработка и внедрение системы обучения и мотивации персонала</li> <li>- возрастающий уровень образованности клиентов приводит к тому, что клиенты перестанут брать кредиты «вслепую»</li> </ul>
<p><u>Слабые стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- неочевидные преимущества от новых проектов</li> </ul>	<p><u>Какие слабые стороны могут помешать воспользоваться возможностями?</u></p>	<p><u>Каких угроз, усугубленных слабыми сторонами, нужно больше всего опасаться?</u></p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- плохое управление активами</li> <li>- не совершенствует основные бизнес-процессы</li> <li>- не отслеживает конкурентов</li> <li>- не обучает персонал</li> <li>- отрицательная динамика по сравнению с конкурентами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- в результате отсутствия информации о конкурентах и их предложениях возникает возможность потери клиентов</li> <li>- низкая квалификация персонала снизит качество и количество предлагаемых услуг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- появление большого количества новых банков может повлечь за собой полный пересмотр ценовой политики и снижение стоимости услуг, что приведет к финансовым потерям</li> <li>- нехватка качественных заемщиков влечет за собой высокий процент не возврата кредитов</li> </ul>
--	---	---

В результате проведения SWOT-анализа можно сделать следующие выводы:

- У банка имеются серьезные преимущества для расширения и повышения эффективности региональной сети. Во-первых, это доступ к «длинным» денежным ресурсам – у многих банков просто недостаточно средств для расширения. Во-вторых, ОАО «Альфа-Банк» – известная торговая марка, используя данное преимущество, банк сможет значительно сократить издержки на раскрутку собственной марки. В-третьих, использование передовых технологий позволит сократить операционные издержки и повысить качество обслуживания клиентов, а высокое качество обслуживания – залог успеха на рынке с быстро усиливающейся конкуренцией.

- Одно из наиболее перспективных направлений развития банка – потребительское кредитование, а так же предоставление новых для российского рынка банковских продуктов. Залог успешного потребительского кредитования – развитая региональная сеть и известность марки – оба эти преимущества характерны для банка, единственное, что следует держать под постоянным контролем – это долю потребительских кредитов в активах банка (чрезмерное ее разрастание может привести к снижению устойчивости банка, особенно в условиях паники). Обладание новыми технологиями позволит банку предоставлять клиентам новые для России продукты, например, Интернет-банкинг, или возможность Интернет-трейдинга.

- Любой банк, расширяющий деятельность по выдаче кредитов должен ответить на два ключевых вопроса – как отбирать клиентов и как обеспечить возврат кредитов. ОАО «Альфа-Банк» постоянно совершенствует технологии определения платежеспособности клиентов – как за счет постоянного совершенствования информационных технологий (например, по автоматизации расчета платежеспособности по мелким кредитам), так и за счет привлечения высокопрофессиональных аналитиков и оценщиков.

В целом, можно сказать, что ОАО «Альфа-Банк» имеет достаточно сильные позиции на рынке банковских услуг Красноярского края. Однако, для более успешного функционирования банка в условиях нарастающей конкуренции и борьбы за клиентов, необходимо проводить работу по привлечению клиентов. Для этого можно свести требования к заемщикам до минимума, в качестве обеспечения по кредиту рассматривать только различные виды залога, увеличивать по возможности срок кредитования.