Министерство Образование Республики Таджикистан

Таджикский Технический Университет

им. Академика М.С. Осими

Кафедра: Производственный менеджмент

Дипломная работа

По дисциплине: Экономика организации (предприятия)

На тему: **Разработка бизнес-плана по предоставлению ипотечного кредитования**

Выполнила:

Студент 4-ого

курса гр. 0611А1

Абдулхаев А.Б

Приняла: к.э.н доцент

Раджабова З.С

**План**

Введение

1. Резюме
2. Описание вида деятельности (продукции или услуг)
3. План маркетинга
4. Производственный план
5. Организационный план
6. Страхование рисков
7. Финансовый план

Заключение

Список литературы

**Введение**

Бизнес-план — один из важнейших документов, который приходится составлять любому, кто учреждает свою фирму или уже руководит ею. Он не только представляет собой своеобразный рычаг, позволяющий привлекать инвестиции из внешних источников, но и указывает направление, в котором, как вы надеетесь, будет развиваться ваш бизнес. Это тот самый документ, который хотят увидеть потенциальные инвесторы и который может дать вашей фирме шанс получить денежную или иную поддержку либо лишить такого шанса. Услышав термин «бизнес-план», люди часто начинают нервничать. Это связано с тем, что они не знают, что такое бизнес-план, не понимают, как следует, зачем он нужен, и наверняка имеют лишь самое туманное представление о том, что в него входит. Они смутно представляют его себе как сложный и громоздкий документ, и предпочитают думать, что лично к ним он никакого отношения не имеет.

Бизнес-плану принадлежит важная и необходимая роль в любом коммерческом успехе. А бояться тут нечего. Если по тратить некоторое время на то, чтобы выяснить, что такое бизнес-план и как он может помочь, это принесет неоценимую пользу. У вас появится чувство уверенности в том, что вы можете управлять своей фирмой.

Бизнес-план — документ, который подробно описывает состояние дел в фирме и выявляет возможные пути ее раз вития в будущем. Он показывает, какие действия нужно предпринять незамедлительно, а какие станут задачами долгосрочной перспективы. Иначе говоря, это — документ, который можно использовать не только для решения насущных проблем (например, для добывания финансов на осуществление какого-либо отдельного проекта), но и как ориентир, который показывает, как должна развиваться фирма. Бизнес-план обычно содержит информацию о том, что представляет собой фирма, как она функционирует, какой предполагается спрос на товар или услугу и как обстоят дела с финансами. Он показывает, на что сейчас способна ваша организация и чего вы ожидаете от нее в будущем. Каждый бизнес-план составляется индивидуально для конкретной фирмы (в том числе и для фирмы, которую только планируется создать) и варьируется в зависимости от ситуации. Ясно одно: те, кто составляет бизнес-планы, добиваются больших успехов, чем те, кто этого не делает, по тому что первые гораздо лучше представляют себе положение дел в своей фирме и возможные пути ее развития. Время, потраченное на составление бизнес-плана, никогда не бывает потрачено даром.

Бизнес-план определяет финансовые затраты на .создание фирмы, подробное описание всех этапов становления — от возникновения идеи до ее воплощения в жизнь, а также программу действий на будущее.

Первая — краткосрочный бизнес-план, нацеленный на получение ссуды, инвестиции, субсидии или иного рода помощи.

Вторая — долгосрочный бизнес-план, который поможет развивать вашу фирму и наметит программу движения вперед, призванную служить стимулом для персонала и ориентиром для менеджеров. Оба плана представляют необходимую информацию, касающуюся фирмы, однако краткосрочный план сосредоточивает вас на потребности в финансовой помощи, тогда как долгосрочный план обозначает задачи на перспективу для вашей фирмы. Разница между этими бизнес-планами связана больше с их объемом и расстановкой акцентов, чем с содержанием. В любой план нужно включить необходимый объем информации для того, чтобы подробно рассказать о фирме, вдохновить инвесторов или кредиторов, а это уже само по себе станет основой для долгосрочного планирования.

**1.Резюме**

Резюме представляет собой краткие выводы бизнес плана и является наиболее важным из разделов. Это связано с тем , что банкиры или другие финансисты очень занятые люди и предпочитают не тратить на знакомство с планом много времени, причем большинство из них зачастую ограничиваются прочтением только титульного листа и резюме. Таким образом, резюме должно быть кратким, не более трех страниц. Именно первое знакомство потенциального инвестора с планом является определяющим для службы проекта и поэтому резюме должно быть проработано таким образом, чтобы вызвать к нему интерес. Пишется резюме в последнюю очередь, причем следует подбирать наиболее доходчивые выражение , сохраняя деловой стиль.

Открытое Акционерное Общество «Ориёнбанк» – старейший банк Республики, образованный в апреле 1925 года как отделение Среднеазиатского коммерческого банка, затем с сентября этого же года на его базе открыта республиканская контора Промбанка.

Банк зарегистрирован в Книге Государственной регистрации банков и небанковских финансовых организаций 29 декабря 1991 года под № 1, 8 июля 2002 года преобразован в ОАО «Ориенбанк».

В 2000 году Ориёнбанк подключился к компьютерной сети «Интернет» и внедрил программу электронных платежей E-mail.

Ориёнбанк с декабря 2002 года является членом общества Международных межбанковских финансовых телекоммуникаций SWIFT.

ОАО «Ориенбанк» - выполняющий все нормативные требования Национального банка Таджикистана, с разветвленной сетью филиалов почти во всех регионах республики. Ориенбанк - высоколиквидный банк с высоким уровнем достаточности капитала.

Общий капитал Ориенбанка на 01.01.2005 года составлял 34 231 193 сомонии, а по состоянию на 1.01.2006 года он достиг 50 902 274 сомонии или 15 910 441 долларов США (при установленном Национальным банком Таджикистана нормативе не менее 5 млн. долларов США) и имеет тенденцию к росту, Оплаченный акционерный капитал по состоянию на 1.01.005 года составлял –24 000 000 сомонии, а на 1.01.2006 г. – 34 268 150 сомонии.

Уровень достаточности капитала банка по состоянию на 1 января 2006 г. составляет 26,7%, при установленном Национальным банком Таджикистана нормативе достаточности капитала не менее 12%.

Совокупные активы Ориенбанка по состоянию на 1 января 2006 г. составили 244 806 102 сомонии, что по сравнению с 1 января 2005 года увеличились на 146 196 782 сомонии.

Привлечённые ресурсы на 1. 01.2005 году составляли 57 751 167 сомонии, а на 1.01.2006г. они достигли 191 595 062 сомонии, что на 133 843 895 сомонии больше чем по сравнению с 1.01.2005г. Средства на депозитных счетах по сравнению с 1.01.2005г. увеличились на 133 455 560 сомонии.

В составе активов наибольший удельный вес занимают кредитные операции - 49,1% на 1.01.2006г. или 120 083 884 сомонии. Качество ссудного портфеля по состоянию на 1.01.06г. составлял 6,5%, а на 1.01.05г. они составляли 12,2%.

ОАО «Ориенбанк» в дальнейшем планирует работать с клиентами в сфере предоставлении ипотечного кредитовании.

[Ипотека](http://www.ipotek.ru/slovar.php) - слово греческого происхождения, в переводе означает - залог.иВ рамках нашего разговора мы будем говорить об ипотечном кредитовании, применительно к недвижимости. То есть, говорим "ипотека", и понимаем, что кредит выдается под залог недвижимого имущества. Нужен кредит - заложите недвижимость. Сможете расплатиться с банком - залог снимется, не сможете - заложенное имущество будет продано, а из вырученных средств будет взыскана задолженность перед банком, включая проценты за пользование кредитом.

[Ипотека](http://www.ipotek.ru/ipoteka.php) - это залог. Есть залог - есть ипотека, нет залога - нет ипотеки, и кредит - не ипотечный. Чтобы лучше понять разницу между ипотечным кредитом и не ипотечным, приведу пример: Банк выдает [кредит под залог](http://www.ipotek.ru/kredit.php) имеющейся квартиры, "потребительский кредит", использовать который заемщик может на что угодно. Это [ипотечный кредит](http://www.ipotek.ru/ipoteka.php)? Ипотечный! Хоть потратить деньги заемщик может на любые цели: **ипотека - это залог**. Пример второй: Заемщику банк выдает кредит на покупку квартиры. Залог приобретаемой квартиры не требует. Такой кредит ипотечный, или нет? Нет, это - не ипотечный кредит: залога нет - значит нет ипотеки.

## Что важнее: ипотека или кредит?

Что важнее для заемщика - покупателя квартиры: кредит или ипотека? Конечно кредит! Не хватает денег - берем кредит. А что важнее для банка? Ипотека! Поскольку ипотека - это залог. Залог - способ обеспечения обязательств: не возвращает заемщик кредит - предмет залога продается. И банк, из стоимости заложенного имущества компенсирует свои убытки, возвращая и кредит, и неуплаченные заемщиком проценты.

1. Внедрение Автоматизированной Банковской Системы RS-Bank в тех филиалах, в которых не внедрена эта программа.

2. Рассмотрение возможности внедрения оплаты сотовых телефонов посредством пластиковых карт (через банкомат):

а) изучение и анализ технологии и реализации – в I полугодии;

б) рассмотрение возможности внедрения в ОАО «Ориёнбанк» - в IY квартале;

3. Обновление компьютерного парка (марки Pentium-IY) ОАО «Ориёнбанк».

Стратегическая цель Банка:

* Постоянное расширение и совершенствование набора банковских продуктов и методов обслуживания, основанных на сочетании стандартных технологий с индивидуальным подходом к каждому клиенту с учетом его потребностей и особенностей хозяйствования.
* Увеличение доли кредитных вложений в общем объеме активных операций, улучшение структуры и качества кредитного портфеля, диверсификация активов по отраслям экономики, категориям заемщиков и направлениям бизнеса.
* Повышение надежности банка путем увеличения доли собственных средств в капитале и капитализации банка.
* Введение страхования депозитов частных лиц.
* Внедрение передовых банковских технологий в области расчетно-кассового обслуживания, управления и оптимизации денежных потоков.
* Широкое использование в практике систем удаленного доступа клиентов к терминалам банка, в том числе с использованием банкоматов, при обслуживании предприятий.

Так, если по итогам 2007 года суммарный объем активов банковской Группы «Ориебанк» составит 105 млрд. Сомони, то к концу 2010 года он должен достигнуть 428,5 млрд. Сомони. За этот же период запланировано значительное увеличение объемов кредитных портфелей: юридическим лицам с 42,6 млрд. Сомони до 178 млрд. Сомони, физическим лицам с 26,8 млрд. Сомони до 109 млрд. Сомони. Основным финансовым результатом активного развития бизнеса банка должно стать увеличение чистой прибыли с 2,3 млрд. сомони в 2007 году до 6,8 млрд. Сомони в 2010 году.

**2. Описание вида деятельности (продукции или услуг)**

Данный раздел бизнес – плана имеет целью формирование у лиц принимающих инвестиционные решения, четкого представления о предприятии как объекте инвестирования или возможном партнере при реализации инвестиционного проекта. Для решения этой задачи целесообразно провести анализ состояния отрасли и описать возможные тенденции ее развития. А также описать предприятия отрасли и развития соответствующих производств в планируемых регионах сбыта продукции внутри страны и за сомонииежом.

Открытое Акционерное Общество «Ориёнбанк» – старейший банк Республики, образованный в апреле 1925 года как отделение Среднеазиатского коммерческого банка, затем с сентября этого же года на его базе открыта республиканская контора Промбанка.

В начале тридцатых годов в стране были организованы специализированные банки долгосрочных вложений, в том числе и Банк финансирования и кредитования капитального строительства, промышленности, транспорта и связи – Промбанк.

В 1959 году действующие специализированные банки Республики были упразднены и их функции были переданы Стройбанку и Госбанку.

На Стройбанк были возложены функции финансирования промышленности, транспорта, связи, финансирования капитальных вложений ряда республиканских министерств, государственных общественных организаций, ЖСК и индивидуального жилищного строительства в городах и рабочих поселках.

В конце 80-х годов Стройбанк и Госбанк были реорганизованы и на их базе образованы Госбанк Республики Таджикистан и универсальные специализированные банки, в том числе Государственный промышленно-строительный банк «Таджикпромстройбанк».

Банк зарегистрирован в Книге Государственной регистрации банков и небанковских финансовых организаций 29 декабря 1991 года под № 1, 8 июля 2002 года преобразован в ОАО «Ориенбанк».

В 2000 году Ориёнбанк подключился к компьютерной сети «Интернет» и внедрил программу электронных платежей E-mail.

Ориёнбанк с декабря 2002 года является членом общества Международных межбанковских финансовых телекоммуникаций SWIFT.

В мае 2002 года Ориёнбанк первым в Таджикистане заключил договор о сотрудничестве с фирмой Вестерн-Юнион в г.Вена (Австрия) об открытии представительства этой всемирно известной фирмы в Ориёнбанке, для своевременного получения и перечисления денежных средств жителей Таджикистана.

С июня 2002 года между ОАО “НЭКЛИС-БАНК” в г.Москва и ОАО “Ориёнбанк” был заключен договор о сотрудничестве в открытии новой линии переводов по системе “Ориёнлайн” в Таджикистане по принципу : быстро, безопасно и недорого.

Кроме того, в январе 2003 и марте 2004 года были открыты системы денежных переводов Российской Федерации “Мигом” и “Анелик”, а в ноябре и декабре 2005 года новые системы денежных переводов «Интерэкспресс» и «Быстрая почта». Эти виды услуг развиваются стремительными темпами и пользуются большим спросом, как в Таджикистане, так и за его пределами.

Ориёнбанк проводит платежи по документарным аккредитивам с такими банками как: Коммерцбанк (Германия), Казкоммерцбанк (Казахстан), Тураналембанк (Казахстан), Уралвнешторгбанк (Россия).

Ориенбанк ежегодно проходит международный аудит, который проводит аудиторская компания «Делойт и Туш».

**Лицензии БАНКА**

1. Генеральная лицензия №1 выдана 30 августа 2002 года Национальным банком Таджикистана.

2. Лицензия на проведение операций в иностранной валюте №1/1 выдана 30 августа 2002 года Национальным банком Таджикистана.

3. Лицензия на проведение кассовых операций №1/2 выдана 30 августа 2002 года Национальным банком Таджикистана.

4. Лицензия на проведение посреднических операций на рынке ценных бумаг за №1/3 выдана19 мая 2003 года Национальным банком Таджикистана.

Банковский идентификационный код - 350101369

Идентификационный номер налогоплательщика - 020003038

Местонахождение Головного Офиса Банка:

734001, Таджикистан, г.Душанбе, проспект Рудаки, 95/1

ФИЛИАЛЫ БАНКА

1. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в районе Исмоили Сомонии г.Душанбе

2. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в районе Сино г.Душанбе

3. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в районе Шохмансур г.Душанбе

4. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в 91 микрорайоне г.Душанбе

5. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Худжанд

6. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Чкаловск

7. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Кайраккум

8. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Исфара

9. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Пенджикент

10. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Канибадам

11. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Истаравшан

12. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в пгт.Заравшан, Айнинский район

13. Филиал ОАО «Ориёнбанк» пгт.Пролетарск, Джаббар Расуровский район

14. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в р-не Спитамен

15. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Курган-Тюбе

16. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в пгт. Сарбанд

17. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Хорог

18. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Куляб

19. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в пгт.Чубек, район Мир Саид Али Хамадони

20. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Дангара

21. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Вахдат

22. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Нурек

23. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Рогун

24. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Турсунзаде

25. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в пгт. Сомонииен, район Рудаки

26. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Яван

27. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в районе Файзабад

28. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в пгт.Шахринав

29. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в городе Гиссар

30. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в Раштском районе пос.Гарм

31. Филиал ОАО «Ориёнбанк» в пгт.Бустон Матчинский район

**Анализ деятельности ОАО «ОРИЁНБАНК»**

ОАО «Ориенбанк» - универсальный банк, осуществляющий комплексное обслуживание всех сфер деятельности независимо от форм собственности, начиная от малого и среднего бизнеса до крупных заводов, предприятий и организаций различного назначения и предоставляющий полный комплекс услуг корпоративным и частным клиентам.

ОАО «Ориенбанк» - выполняющий все нормативные требования Национального банка Таджикистана, с разветвленной сетью филиалов почти во всех регионах республики. Ориенбанк - высоколиквидный банк с высоким уровнем достаточности капитала.

Общий капитал Ориенбанка на 01.01.2005 года составлял 34 231 193 сомонии, а по состоянию на 1.01.2006 года он достиг 50 902 274 сомонии или 15 910 441 долларов США (при установленном Национальным банком Таджикистана нормативе не менее 5 млн. долларов США) и имеет тенденцию к росту, Оплаченный акционерный капитал по состоянию на 1.01.005 года составлял –24 000 000 сомонии, а на 1.01.2006 г. – 34 268 150 сомонии.

Уровень достаточности капитала банка по состоянию на 1 января 2006 г. составляет 26,7%, при установленном Национальным банком Таджикистана нормативе достаточности капитала не менее 12%.

Совокупные активы Ориенбанка по состоянию на 1 января 2006 г. составили 244 806 102 сомонии, что по сравнению с 1 января 2005 года увеличились на 146 196 782 сомонии.

В текущем году продолжился рост ресурсной базы Ориёнбанка и они выросли по сравнению с 1.01.2005г. на 92%. Так, если на 1.01.2005 г. ресурсы банка составляли 132 413 761 сомонии, то на 1.01.2006г. они составили – 254 261 144 сомонии.

Собственные ресурсы банка на 1.01.2005 г. составляли 43 281 051 сомонии, а на 1.01.2006 г. составили 60 990 572 сомонии, что на 17 709 521 сомонии больше. Увеличение произошло за счет дополнительной реализации акций в сумме – 10 268 150 сомонии, резервирования на дальнейшие банковские операции – 2 504 581 сомонии, общего резерва по стандартным кредитам - 2 500 000 сомонии, чистой прибыли – 1 152 048 сомонии и другие.

Ориенбанк уделяет особое внимание восстановлению доверия населения к вкладам в банках, в частности в Ориенбанке. Для этого Банком разработаны различные виды депозитов с различными уровнями процентного вознаграждения. Также планируется внедрение страхования депозитов, что приводит к увеличению средств на депозитных счетах.

Привлечённые ресурсы на 1. 01.2005 году составляли 57 751 167 сомонии, а на 1.01.2006г. они достигли 191 595 062 сомонии, что на 133 843 895 сомонии больше чем по сравнению с 1.01.2005г. Средства на депозитных счетах по сравнению с 1.01.2005г. увеличились на 133 455 560 сомонии.

В составе активов наибольший удельный вес занимают кредитные операции - 49,1% на 1.01.2006г. или 120 083 884 сомонии. Качество ссудного портфеля по состоянию на 1.01.06г. составлял 6,5%, а на 1.01.05г. они составляли 12,2%.

**3. План маркетинга**

План маркетинга — документ, являющийся важнейшей составной частью плана развития предприятия, в котором устанавливаются рыночные цели предприятия и предлагаются методы их достижения.

План маркетинга подобен карте: он показывает, где находится предприятие в данный момент, куда оно движется и как собирается туда попасть.

Таким образом, план маркетинга:

* систематизирует и доносит до всех сотрудников предприятия те идеи, которые до его составления находились исключительно в голове руководителя;
* позволяет четко установить цели и проконтролировать их достижение;
* является документом, организующим работу всего предприятия;
* позволяет избежать лишних действий, не приводящих к намеченным целям;
* позволяет четко распределять время и другие ресурсы;
* наличие плана мобилизует сотрудников компании.

В общем виде разрабатываемый нашей компанией план маркетинга состоит из следующих разделов:

1. Определение цели Плана маркетинга
2. SWOT-анализ
3. Сегментирование рынка:
	* Описание потребителей.
	* Критерии сегментирования рынка.
4. Описание потребителей и их предпочтений по каждому сегменту
5. Позиционирование:
	* Анализ конкурентов.
	* Принципы позиционирования.
6. Услуги
7. Ценообразование
8. Каналы сбыта.
9. Система продвижения
10. Бюджет плана маркетинга.

Таким образом, разработка плана маркетинга позволит повысить эффективность работы Вашего предприятия за счет четкого определения целей и методов их достижения, устранения неясностей и лишних действий, не приводящих к запланированным результатам.

В разделе дается оценка рыночных возможностей предприятия. Объём сбыта продукции с точки зрения прогнозирования является наиболее важным и сложным, поскольку анализ существующего рынка и политика форматирования уровня и структуры спроса определяют результаты реализации инвестиционного проекта.

Рассмотрение различных вариантов бизнес стратегий показывает, что в условиях, ограниченных инвестиционных возможностей, неподготовленности большинства реальных потребителей к восприятию новых материалов, практическому отсутствию информационной составляющей о пользе и необходимости этих новых материалов, наиболее целесообразным вариантом освоения этого сегмента рынка является использование конкретных материалов и подготовка конкретного регионального потребителя. Итогом этого начального этапа работы является определение конкретной тактики освоения регионального рынка в рамках долгосрочной стратегии его освоения. Именно в результате этого предварительного этапа может быть сделан правильный выбор о необходимых производственных мощностях для успешного освоения этой новой ниши предпринимательской деятельности

Анализ будущего рынка сбыта –это один из важнейших этапов подготовки бизнес - планов, и на такую работу нельзя жалеть ни средств, ни сил, ни времени. Опыт показывает, что неудача большинства провалившихся со временем коммерческих проектов была связана именно со слабым изучением рынка и переоценка его емкости. Самыми первыми сведениями, которые могут потребоваться при анализе рынка, является информация о:

- потенциальных потребителях;

- положения на рынке и его конъюнктуры.

ОАО «Ориенбанк» в дальнейшем планирует работать с клиентами в сфере предоставлении ипотечного кредитовании.

Таблица 1 - Прогноз кредитных вложений

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | на 1.01.06 |  |  |  |  |
| На 1.04.06 | на 1.07.06 | на 1.10.06 | на 1.01.07 |
| Общий размер ссуд - всего:в т.ч.а) в нацвалютеб) в инвалюте | 120 083 88446 950 32173 133 563 | 136 383 88459 825 32176 758 563 | 149 083 88467 100 32181 983 563 | 165 663 88483 650 32181 983 563 | 174 000 00097 016 43776 983 563 |
| Неработающие ссуды –всего:в т.ч.а) в нацвалютеб) в инвалюте | 3 800 0003 074 000726 000 | 3 420 0002 766 000654 000 | 3 078 0002 400 000678 000 | 2 770 0002 160 000610 000 | 2 400 0001 900 000500 000 |

Прогноз выдачи и погашение кредитов (в сомонии)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Прогнозна 2006 год | в том числе по кварталам: |
| I | II | III | IV |
| Выдача кредитов –всего:в т.ч.в нац.валютев инвалюте | 219 852 116155 566 11664 286 000 | 52 485 00037 375 00015 110 000 | 57 358 00034 275 00023 083 000 | 61 408 00043 550 00017 858 000 | 48 601 11640 366 1168 235 000 |
| Погашение кредитов –всего:в т.ч.в нац.валютев инвалюте | 165 936 000105 500 00060 436 000 | 35 985 00024 500 00011 485 000 | 44 858 00027 000 00017 858 000 | 44 858 00027 000 00017 858 000 | 40 235 00027 000 00013 235 000 |

Руководство Банка отвечает квалификационным требованиям, предъявляемым Национальным банком Таджикистана. Специалисты Банка имеют необходимое образование и опыт работы в банковских структурах, но ввиду динамичного развития рыночных отношений и выхода на международную арену Ориёнбанк продолжает проводить подготовку и переподготовку специалистов и работников на уровне мировых стандартов.

В 2006 году предусматривается направление специалистов Ориёнбанка на курсы повышения квалификации по обмену опытом в передовые банки Таджикистана и Казахстана по следующим вопросам банковской деятельности:

- PR, маркетинг и реклама в банке

- Актуальные вопросы банковского регулирования и надзора

- Практические вопросы применения МСФО в коммерческом банке

- Операции кредитных организаций с ценными бумагами

- Бюджетирование и управленческий учет в коммерческом банке

- Экономические методы для риск-менеджмента

- Брокерское обслуживание юридических и физических лиц

- Доверительное управление. Паевые инвестиционные фонды

- Управление филиалами коммерческих банков. Контроль за их

деятельности.

Банковский холдинг

- Типы филиалов, нормативная база и виды сотрудничества филиалов

Центральным аппаратом

- Методика разработки Бизнес-плана

- Процесс маркетинга и анализ финансовой деятельности филиалов

- Финансовый менеджмент. Новые задачи –новые риски

Также, в 2006 году Ориёнбанк предусматривает провести семинары по следующим вопросам:

Таблица 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ТЕМА | ОТВЕТСТВЕННЫЕ | СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ |
| 1. Депозитные операции | Управление депозитно-кредитной политики | 1 квартал |
| 2. Качество ссудного портфеля и формирование фонда покрытия возможных потерь по ссудам. | Управление депозитно-кредитной политики,Департамент казначейства | 2 и 4 квартал |
| 3. Правильность оформления классификационных форм | Управление депозитно-Кредитной политики | 2 и 4 квартал |
| 4. Правильность составления отчета Национального банка Таджикистан ф.№3.01. | Управление депозитно-кредитной политики | 2 и 4 квартал |
| 5. Залоговое имущество и его оценка | Управление депозитно-кредитной политики | 2 и 4 квартал |
| 6. Ломбардное кредитование и банковские гарантии | Департамент казначейства | 3 квартал |
| 7. Управление активами и пассивами | Управление корпоративного развития | 3 квартал |
| 8. О соблюдении нормативов открытой валютной позиции и контроль за их выполнением | Департамент казначейства | 1 квартал |
| 9. ГКБО, бухгалтерские отчёты (в филиалах Сугдской области) | Управление бухучёта | 1 квартал |
| 10. РКО, RS-Retail (депозиты физических лиц)RS-Loans (кредиты) | Управление бухучёта | 2 квартал |
| 11. RS-Retail (эмитент)RS-Audio (аудио обслуживание)Основные средства | Управление бухучёта | 3 квартал |
| 12. RS- заработная плата (филиалы Сугдской области) | Управление бухучёта | 4 квартал |
| 13. Внедрение новых банковских технологий R-Style:RS- заработная платаRS- кадр | Управление бухучёта | 1 полугодие |

С**ущность** **ипотечного кредитования**

Термин "Ипотечный кредит" - означает кредит, выданный под залог. Главное отличие **ипотечного кредита** от не ипотечного - **ипотека**: то есть, наличие залога. Причем, **ипотечный кредит** может быть выдан как под залог имеющегося в собственности заемщика имущества, так и под залог приобретаемого имущества (когда **ипотека** оформляется одновременно с приобретением имущества).

Чтобы лучше понять разницу между **ипотечным кредитом** и не ипотечным, приведу пример:Под залог имеющейся квартиры банк выдает кредит, "потребительский кредит", использовать который заемщик может на что угодно.Это **ипотечный кредит** или не ипотечный?Есть залог - значит, есть **ипотека**, и кредит - ипотечный.

Отличительная особенность **ипотечного кредита** - это залог: есть залог - есть **ипотека**, нет залога - нет **ипотеки**.

Другой пример:Банк выдал кредит на покупку недвижимости.Но в залог эту недвижимость не потребовал. Нет залога - нет **ипотеки**. И кредит - не ипотечный.

Еще раз подчеркну, что **ипотечный кредит** отличается от не ипотечного наличием залога.

## Ипотека: немного из истории

Термин "**ипотека**" - греческого происхождения.Еще в Древней Греции можно было получить кредиты под залог, например земли. Заемщик получал деньги у кредитора (**ипотечный кредит**), и, чтобы не возникало соблазна получить деньги под залог этого же земельного участка у других кредиторов, обязан был на участке, обремененном ипотекой, установить специальный знак (столб или камень). Этот знак оповещал, что данный участок находится в залоге, что под его залог **ипотечный кредит** уже получен.

## Чем отличаются "ипотека" и "залог"

Как уже говорилось, **ипотека** - это залог. Но не всякий залог - **ипотека**. Дело в том, что **ипотека** - это залог, который носит публичный характер. При **ипотеке** недвижимости, органы, регистрирующие сделки, делают соответствующие записи о том, что имущество обременено залогом. Любое заинтересованное лицо может потребовать выписку из Государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним. В этой выписке, если имущество заложено, обязательно будет указано, что имеется обременение: Залог.

## Ипотека и кредит

Последнее время, все чаще приходится слышать: "Хочу ипотеку".Но ипотека и кредит - понятия разные. Термин "ипотека" - означает залог, а точнее - кредит, полученный под залог имущества должника, а [кредит](http://www.ipotek.ru/kredit.php) - это деньги, выданные кредитором на условиях возвратности, платности и срочности. Не всегда денежная сумма такова, что есть необходимость что-либо закладывать: сама процедура залога требует определенных затрат, и не всегда эти затраты - оправданы.

## Ипотека. Ипотечный кредит

Итак, немного теории. [Ипотека](http://www.ipotek.ru/slovar.php) - слово греческого происхождения, в переводе означает - залог. В рамках нашего разговора мы будем говорить об ипотечном кредитовании, применительно к недвижимости. То есть, говорим "ипотека", и понимаем, что кредит выдается под залог недвижимого имущества. Нужен кредит - заложите недвижимость. Сможете расплатиться с банком - залог снимется, не сможете - заложенное имущество будет продано, а из вырученных средств будет взыскана задолженность перед банком, включая проценты за пользование кредитом.

## Говорим "ипотека", понимаем "залог" .

Давайте поговорим о терминах более подробно. [Ипотека](http://www.ipotek.ru/ipoteka.php) - это залог. Есть залог - есть ипотека, нет залога - нет ипотеки, и кредит - не ипотечный. Чтобы лучше понять разницу между ипотечным кредитом и не ипотечным, приведу пример: Банк выдает [кредит под залог](http://www.ipotek.ru/kredit.php) имеющейся квартиры, "потребительский кредит", использовать который заемщик может на что угодно.Это [ипотечный кредит](http://www.ipotek.ru/ipoteka.php)? Ипотечный! Хоть потратить деньги заемщик может на любые цели: **ипотека - это залог**. Пример второй:Заемщику банк выдает кредит на покупку квартиры. Залог приобретаемой квартиры не требует. Такой кредит ипотечный, или нет? Нет, это - не ипотечный кредит: залога нет - значит нет ипотеки.

## Что важнее: ипотека или кредит?

Что важнее для заемщика - покупателя квартиры: кредит или ипотека? Конечно кредит! Не хватает денег - берем кредит.А что важнее для банка? Ипотека!Поскольку ипотека - это залог.Залог - способ обеспечения обязательств: не возвращает заемщик кредит - предмет залога продается. И банк, из стоимости заложенного имущества компенсирует свои убытки, возвращая и кредит, и неуплаченные заемщиком проценты.

## Кредиты: целевые и не целевые

При ипотеке, как известно, можно получить дополнительные льготы по налогообложению. Хотите воспользоваться налоговыми льготами, предусмотренными при ипотечном кредитовании? Такая возможность есть. Хочу только обратить Ваше внимание на то, что льготы при ипотечном кредитовании заемщику предоставляются не за то, что заемщик взяв кредит купил квартиру: этого не достаточно. Льготы предоставляются за то, что кредит заемщиком потрачен на приобретение или строительство жилья и при этом кредит целевой! Что значит "целевой"?Взяли кредит "на неотложные нужды", купили квартиру - не целевой кредит: льгот не предусмотрено;если же взяли кредит на приобретение недвижимости и на приобретение недвижимости его потратили - то и на льготы имеете право.

При покупке квартиры с помощью ипотечного кредита постоянно нас ожидают подвохи. О них я говорил практически на всех страницах сайта.

Получается, что для того, чтобы совершать ипотечные сделки, нужно знать особенности всех банков:

* как тот или иной банк выдает деньги;
* какие квартиры рассматриваются тем или иным банком, а какие нет;
* особенности квартир и документов на квартиры, при которых банк может отказать в выдаче кредита;
* с какими страховщиками, оценщиками, нотариусами работает конкретный банк.

Как быть? Найти себе помощника.

## С этого и начнем!

Я уже говорил, что риэлтор - тот специалист, который не только облегчит Вам выбор квартиры, и подготовку сделки, но и до минимума сведет все Ваши риски. К риэлтору лучше обратиться до похода в банк. Во-первых, потому, что риэлтор, если он постоянно работает с ипотечными клиентами, то поможет Вам выбрать такой банк, где условия для Вас будут наилучшими. Во-вторых, если Вы пришли к риэлтору с решением кредитного комитета о выдаче Вам кредита, риэлтор может отказаться брать на себя Ваши убытки, если найденная для Вас квартира не устроит банк. (Ведь Вы сами выбирали банк).Если же банк рекомендован риэлтором и этот банк отказался кредитовать квартиру, подобранную тем же риэлтором, то и убытки (например, невозвращенный задаток) - риэлтора.

## Что больше: один процент или пять?

А если пять процентов надо заплатить один раз, а один процент - ежегодно, все время погашения долга перед банком? Что такое один процент от стоимости квартиры? Не так уж и много! А если процент нужно выплачивать ежегодно, в течение всего срока выплаты кредита, то набегает крупненькая сумма. Это я к тому, что риэлтор может окупить свои услуги, просто приведя Вас в тот банк, где и условия выдачи кредита хорошие, и проценты меньше, чем в других банках.

## Куда пойти, куда податься?

Чем крупнее риэлторская фирма, тем больший комплекс услуг она может предложить. С другой стороны, услуги крупной риэлторской фирмы стоят дороже, чем небольшой. В случае с ипотекой может так получиться, что погонитесь за дешевизной, да нарветесь на "специалиста", который с ипотекой дел не имел. Толку от такого специалиста мало. Правда и в крупной фирме можно попасть на такого специалиста. Как быть? В крупных фирмах есть отделы ипотеки, где работают сотрудники, которые знают, как делать ипотечные сделки. Если обращаетесь в крупную фирму - сначала обратитесь в соответствующий отдел, а уж затем излагайте свою проблему. В небольшую фирму стоит обращаться, если точно знаете, что сотрудники этой фирмы знают, как работать с ипотекой.

Есть квартира. Хорошая квартира (хотя бы потому, что это - Ваша квартира). Но очень маленькая квартира. Метраж, как Вы понимаете, - значения не имеет: важен не метраж, а ощущения. А ощущения говорят, что квартира - мала, и жить с такими ощущениями - надоело! Да не жить - надоело (зачем уж так-то понимать), а ощущения - надоели! И есть желание эту квартиру обменять на большую/лучшую (нужное подчеркнуть).Казалось бы: нет ничего проще! Старую - продать, новую - купить! Что, новая дороже стоит? Ну и что? Сунули руку в карман, взяли доплату и... Стоп, стоп, стоп!!!Как так нет доплаты? А была? Не было? Ну, Вы прям, как дети малые, честное слово! Доплаты нет, а Вы - обмен квартиры затеяли! Впрочем, стоп! А банк на что? Деньги на доплату можно взять в банке. Как это сделать - об этом я уже писал: повторяться не буду. Здесь же мы рассмотрим различные способы обмена квартиры с помощь банковских кредитов.

##### С чего начать?

Начнем, как всегда с запроса в банк. Почему начинать надо с банка? Потому что можно без денег по магазинам ходить: на экскурсию, а если захотите что-то купить, то о наличии денег надо позаботиться заранее.

### Технологии обмена с доплатой.

Надеюсь, что не утомил Вас столь длинным предисловием. Теперь перейдем непосредственно к обмену квартир. Чтобы упростить задачу и сделать ее понятнее, длинные цепочки из нескольких квартир мы рассматривать не будем. Все просто: есть старая квартира, нужна более дорогая новая. Вариант 1: **Сначала - продажа, затем - покупка.** Продается старая квартира, получается мешок денег. На эти деньги в последующем приобретается новая квартира. Таким образом, вместо одной сложной сделки получаются две. Старую квартиру продаем (ипотечное кредитование при продаже старой квартиры - не при чем).А покупка новой квартиры происходит по обычной схеме, как если Вы просто приобретаете квартиру в кредит: важно только помнить, что при этом, новая квартира должна не только понравиться Вам, но и устроить банк. Такой способ обмена возможен тогда, когда Вы владеете свободной квартирой, в которой никто "не прописан" или есть куда "выписаться".А также тогда, когда после продажи Вашей и до момента приобретения новой квартиры Вам есть, где жить.

Плюсы:

* свободную квартиру проще продать, чем аналогичную не свободную. Причем продать можно быстрее и дороже;
* Новую квартиру проще купить, когда у Вас "живые деньги", пусть даже часть из них добавляется банком.

Минусы:

* получили Вы мешок денег и что? Куда его девать?
* Если цены на квартиры растут, то денег больше не становится, в то время как желаемая квартира растет в цене. Если период поиска затянется, можно получить квартиру аналогичную своей бывшей, да еще и доплатить при этом. Словом, такой способ обмена хорош тогда, когда цены на квартиры стабильны или падают. В условиях роста цен я бы его не рекомендовал.
* Вариант 2: **Обмен с доплатой.** Сделка не разбивается на две отдельные. Находится покупатель, на деньги которого (с Вашей доплатой) приобретается новая квартира. Производится так называемая "альтернатива": продажа своей квартиры одновременно с покупкой новой. Тот, кто меняется, - является одновременно продавцом своей квартиры и покупателем новой.

Плюсы:

* риск остаться с мешком денег, но без квартиры сводится к нулю: рискует покупатель Вашей квартиры, поскольку на его деньги происходит обмен.

Минусы:

* сложно найти покупателя на свою такую квартиру: либо покупатель должен быть очень сильно заинтересован в покупке именно Вашей квартиры. Это возможно в двух случаях:
	1. тогда, когда в Вашем доме (а лучше - подъезде) живет человек, с которым покупатель хочет жить рядом, во что бы то ни стало.
	2. Тогда, когда Ваша квартира стоит значительно дешевле аналогичной.

Первый случай - из разряда "чуда", которое случается, но очень редко; второй случай - более вероятен. Причем, при нынешних ценах на квартиры, разница в цене между не свободной квартирой и аналогичной свободной составляет 5 - 10 тысяч долларов! Другими словами, являясь продавцом не свободной квартиры, Вы теряете несколько тысяч долларов, по сравнению с той ситуацией, когда Ваша квартира продается свободной.

* при покупке квартиры, ее продавцы обычно также спрашивают, а какая ситуация с деньгами у их покупателя.Чем вызван такой интерес?Дело в том, что когда человек, в условиях роста цен, продает свою свободную квартиру, значит деньги ему нужны "уже вчера". Иначе, можно подождать некоторое время и, за счет роста цен, получить больше денег.А раз так, то продавцам важно, чтобы сделка - состоялась в срок. Если у покупателя "живые деньги", то сделка может не состояться либо по вине покупателя, либо по вине самих продавцов. Если у покупателя деньги кредитные, то сделка может не состояться, из-за отказа банка выдать кредит. Если же у покупателя не свои деньги, а деньги от продажи своей собственной квартиры, то вероятность срыва сделки возрастает. Чем больше цепочка квартир у Вас, тем дороже готовы продавцы свободной квартиры продавать свою квартиру Вам. Другими словами, вариант "обмена с доплатой" также является не самым выгодным: свою квартиру приходится продавать дешевле, чем эта квартира может стоить, а чужую - покупать дороже.

Вариант 3: **Сначала - покупка, затем - продажа.** В условиях роста цен, такой вариант обмена - самый лучший. Приобретается квартира за "живые деньги", Вы в ней делаете ремонт, спокойно переезжаете, обстраиваетесь, освобождаете свою прежнюю квартиру, и продаете как свободную.

Минусы такого варианта:

* для покупки квартиры Вам нужны деньги. Если Ваша квартира стоит, например, 100 тысяч, а себе Вы хотите квартиру за 150 тысяч, то при таком варианте обмена Вам нужна не разница в цене двух квартир (150 тысяч - 100 тысяч = 50 тысяч), а стоимость приобретаемой Вами квартиры, в полном объеме. Этими деньгами Вы пользуетесь до того момента, пока Вы не продадите свою квартиру.
* Второй минус вытекает из первого: деньги нужно где-то взять. Банки выдают деньги исходя из доходов заемщика и, чтобы получить в банке 150 тысяч, нужно зарабатывать (в пересчете на доллары) не одну и даже не две тысячи в месяц.
* Минус третий: взяв больше денег в кредит, за пользование кредитом также приходится платить больше. (Допустим, 12% от 50 тысяч - это одна сумма денег, а те же самые проценты от 150 тысяч - сумма в три раза большая.)

Выигрыш при этом варианте получается за счет нескольких моментов:

* поскольку происходит рост цен, пока старая квартира не продана, - она растет в цене, в то время как новую Вы уже купили и рост цен Вас больше не волнует. Более того, теперь рост цен "работает" на Вас;
* Вы не живете в состоянии ремонта;
* Являясь покупателем с "живыми деньгами", Вы можете купить квартиру дешевле;
* являясь затем продавцом свободной квартиры, свою квартиру Вы можете продать дороже;
* банковские проценты за пользование большим кредитом (чем разница в ценах двух квартир), оказываются меньше, чем выигрыш, получаемый за счет ситуации (о чем я писал выше).Таким образом, в таком способе обмена, наиболее серьезный минус тот, что больше денег нужно получить в банке. Чтобы эти деньги дали, нужно достаточно много доходов получать.Как быть? Выход найден! Ряд банков разработали специальные программы для обмена квартир. Суть таких программ сводится к следующему: Обычно, кредит заемщику дается с таким расчетом, чтобы он за пользование кредитом платил бы не более 40 - 50% от своих доходов. Ежемесячный платеж банку составляют проценты за пользование кредитом и деньги, направленные на возврат долга. Я приводил пример, когда у заемщика есть своя квартира, стоимостью 100 тысяч и нужна другая квартира стоимостью 150 тысяч. Купив более дорогую квартиру и продав более дешевую, заемщик должен будет вернуть банку 50 тысяч (с процентами, естественно). То есть, тот период времени, пока заемщик пользуется кредитом в размере 150 тысяч - достаточно незначительный (месяца два - три, максимум полгода).А что если в течение этого полугодичного периода заемщик будет платить лишь проценты, не возвращая долг? А что если в течение этого периода заемщик будет платить банку не 40% от своих доходов, а 80%? Ведь несколько месяцев можно прожить "затянув пояс"?В этом случае заемщик, чей заработок позволяет получить тысяч 70 - 80, сможет (на этот короткий период) получить 150 тысяч! И обмен своей квартиры произвести так: сначала купить себе квартиру, затем - продать свою**.**

**4.Производственный план**

В данном разделе к маркетинговому обоснованию относится вопрос обеспечения ресурсами. По этому вопросу следует указать основные используемые материальные ресурсы: сырье, материалы, комплектующие, электро- и теплоэнергию, твердое, жидкое и газообразное топливо, воду. Процесс производства будет осуществлен, если в наличии имеется комплект всех необходимых ресурсов. Поставщиком каждого вида, как правило, является отдельное предприятие. Целесообразно указать наличие договоренностей с каждым из них о поставках соответствующих ресурсов.

При рассмотрении каждого поставщика целесообразно фиксировать:

* период времени, в течение которого поставщик занимается данным бизнесом;
* минимальные и максимальные размеры поставок;
* соответствие поставок необходимым материалам и ресурсам (в количественных критериях);
* сроки поставок.

Здесь следует также наметить возможности альтернативных поставок по каждому из ресурсов, что продемонстрирует инвестору проработку рыночной ситуации.

Необходимо указать наличие транспортных возможностей и коммуникаций по доставке соответствующих ресурсов. Для бесперебойного обеспечения ими необходимо предусмотреть склады материальных ресурсов и готовой продукции.

Обеспечение таким специфическим видом ресурсов как человеческий может быть выделено в отдельный раздел или главу (например - раздел “Кадровая политика” в рамках “Организационного плана”.)

Банк имеет необходимую материально-техническую базу, а также технические, организационные, технологические возможности для наращивания ресурсной базы в соответствии с поставленными целями.

Основной задачей ОАО «Ориёнбанк на 2006 год является расширение и телекоммуникационной технологии во всех филиалах и внедрение электронных банковских услуг. С этой целью ОАО «Ориёнбанк» внедряет следующие мероприятия:

1. Внедрение Автоматизированной Банковской Системы RS-Bank в тех филиалах, в которых не внедрена эта программа.

2. Рассмотрение возможности внедрения оплаты сотовых телефонов посредством пластиковых карт (через банкомат):

а) изучение и анализ технологии и реализации – в I полугодии;

б) рассмотрение возможности внедрения в ОАО «Ориёнбанк» - в IY квартале.

Таблица 3.- Обновление компьютерного парка (марки Pentium-IY) ОАО «Ориёнбанк».

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ед.изм. | ПоГоловному банку | По филиалам |
| ВСЕГО в 2006г.в т.ч.: | Комплект | 45 | 76 |
| 1 квартал | Комплект | 20 | 20 |
| 2 квартал | Комплект | 10 | 20 |
| 3 квартал | Комплект | 10 | 20 |
| 4 квартал | Комплект | 5 | 16 |

4. Развитие систем Интернет-Банк посредством привлечения новых клиентов

5. Сопровождение и дальнейшая доработка ПО RS-Bank в ОАО «Ориёнбанк».

6.Рассмотрение и организация резервных линий связи Головного Банка с филиалами ОАО «Ориёнбанк», оптимизация работы линий связи Головного банка с филиалами.

В 2006 году Ориенбанк рассмотрит возможность подключения филиалов к Головному банку посредством других альтернативных сервис – провайдеров, таких как Таджиктелеком и Telecomm Technology с целью создания резервных линий связи на случаи выхода из строя линии связи основного провайдера (Babilon). А также намечается обновление парка серверов в количестве 10 штук в первом квартале, что обеспечивает бесперебойную связь и стабильную работу банка.

7. Создание сети банкоматов и пост-терминалов ОАО «Ориёнбанк», установка банкоматов и пост-терминалов.

8. Развитие бизнеса пластиковых карт: увеличение клиентов по пластиковым картам Visa International в 2006г. до 10 000 шт., поэтапный переход филиалов Ориёнбанка на обслуживание по пластиковым картам.

Таблица - Процент снижения просроченных ссуд (в процентах)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 квартал | 2 квартал | квартал | 4 квартал |
|  |  |  |  |
| Процент снижения просроченных ссуд | 8,0 | 7,5 | 7,0 | 6,5 |

Таблица - ДОХОДЫ ОТ КРЕДИТОВАНИЯ (в сомонии)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Прогнозна 2006 год | в том числе по кварталам: |
| I | II | III | IV |
| Всего доходов от кредитованияв т.ч. | 35765000 | 6509230 | 7761005 | 10085730 | 11409035 |
| а) по кредитам в нацвалюте | 17074000 | 3107468 | 3705058 | 4814868 | 5446606 |
| б) по кредитам в инвалюте | 18691000 | 3401762 | 4055947 | 5270862 | 5962429 |

Таблица - ДЕПОЗИТЫ БАНКА. ПРОГНОЗ ПО РОСТУ ДЕПОЗИТОВ НА 2006 ГОД (в сомонии)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | На 1.01.06 | На 1.04.06 | На 1.07.06 | На 1.10.06 | На 1.01.07 |
| ДЕПОЗИТЫ -ВСЕГО: | 190160497 | 204903565 | 212703565 | 239503565 | 264303265 |
| Депозиты до востребования-всего:- в нац.валюте- в ин.валюте | 17936468238085103141261579 | 19000000045000000145000000 | 19500000045000000150000000 | 22000000060000000160000000 | 24000000070 000 000170000000 |
| Срочные депо-зиты –всего:в т.ч.- нацвалюта:физических лицюридических лиц-инвалюта:физических лицюридических лиц | 930356544487242390341205838348548414483864370977 | 1310356560657243442341262338370378716175864861977 | 15703565735172443283413023383835184170438641307977 | 17303565894172463143412627383836184166438641717977 | 217035651253172498003412731383917184163438642827977 |
| Сберегательные депозиты | 1510250 | 1800000 | 2000000 | 22 000 000 | 2 600 000 |

Таблица - ДВИЖЕНИЕ СРОЧНЫХ ДЕПОЗИТОВ (в сомонии)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2006г. | в том числе по кварталам |
| I | II | III | IV |
| ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРОЧНЫХ ДЕПОЗИ-ТОВ –ВСЕГО:в т.ч. | 20 709 000 | 4 291 000 | 2 856 000 | 5 381 000 | 8 181 000 |
| Нацвалюта – всего:из них:Физических лиц.Юридических лиц | 10 200 0007 500 0002 700 000 | 1 800 0001 100 000700 000 | 1 400 000900 000500 000 | 2 500 0002 000 000500 000 | 4 500 0003 500 0001 000 000 |
| Инвалюта– всего:Из них:Физических лицЮридических лиц | 10 509 0007 900 0002 609 000 | 2 491 0002 000 000491 000 | 1 456 0001 000 000456 000 | 2 881 0002 400 000481 000 | 3 681 0002 500 0001 181 000 |
| ОТВЛЕЧЕНИЕ ПО СРОЧНЫМ ДЕПОЗИТАМ –ВСЕГО: в т.ч. | 8 309 000 | 491 000 | 256 000 | 3 781 000 | 3 781 000 |
| нац.валюта– всего:из них:Физическим лицамЮридическим лицам | 2 117 00090 0002 027 000 | 183 00048 000135 000 | 114 00014 000100 000 | 910 00014 000896 000 | 910 00014 000896 000 |
| инвалюта– всего:из них:Физическим лицамЮридическим лицам | 6 192 0006 040 000152 000 | 308 000308 0000 | 142 000132 00010 000 | 2 871 0002 800 00071 000 | 2 871 0002 800 00071 000 |

**Общий капитал банка**

В соответствии с Инструкцией Национального банка Таджикистана №132 «О порядке регулирования деятельности банков» от 29.10.2004 года по постепенному росту общего капитала банка и в целях наращивания собственных средств, Ориёнбанк в 2006 году намечает рост общих активов и в том числе активов приносящих доходы. Активы приносящие доходы предусматривается увеличить за счет вложений в кредитование, вложений в ценные бумаги, проведение валютных операций, увеличения кассовой наличности. Довести соотношение активов приносящих доходов к общим активам до 80% (по состоянию на 1 января 2006 года это составило 87,9%).

В 2006 году предусматривается увеличение общего капитала банка за счет доведения размера Уставного капитала до 60 млн.сомонии, получения чистой прибыли в размере более 8 млн.сомонии и увеличения фондов банка, что обеспечит уверенный рост капитала банка.

Стратегические задачи Банка:

* способствовать процветанию и возрождению республики;
* приумножение экономической мощности республики через участие в развитии финансовой среды;
* обеспечение наилучших возможностей клиентам для реализации их экономического потенциала;
* достойное представление республики на международных рынках капитала;
* развитие существующих и освоение новых направлений бизнеса:
* восстановление доверия населения к вкладам в банках.

Стратегическая цель Банка:

* Постоянное расширение и совершенствование набора банковских продуктов и методов обслуживания, основанных на сочетании стандартных технологий с индивидуальным подходом к каждому клиенту с учетом его потребностей и особенностей хозяйствования.
* Увеличение доли кредитных вложений в общем объеме активных операций, улучшение структуры и качества кредитного портфеля, диверсификация активов по отраслям экономики, категориям заемщиков и направлениям бизнеса.
* Повышение надежности банка путем увеличения доли собственных средств в капитале и капитализации банка.
* Введение страхования депозитов частных лиц.
* Внедрение передовых банковских технологий в области расчетно-кассового обслуживания, управления и оптимизации денежных потоков.
* Широкое использование в практике систем удаленного доступа клиентов к терминалам банка, в том числе с использованием банкоматов, при обслуживании предприятий

## УСЛУГИ ПО КАССОВОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ

* Прием наличных денег и зачисление их на счет
* Кассовое обслуживание

###### ОПЕРАЦИИ ПО КРЕДИТОВАНИЮ

* Выдача кредитов в национальной валюте
* Выдача кредитов в иностранной валюте
* Ломбардные кредиты
* Автокредитование
* Выдача и подтверждение гарантий
* Оказание консультаций и услуг по составлению бизнес-планов
* Кредитование в режиме кредитной линии

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ

* Открытие и ведение счетов в национальной валюте для юридических и физических лиц
* Привлечение свободных денежных средств
* Депозиты, дифференцированные по срокам размещения и процентным ставкам в Сомонии
* Депозиты, дифференцированные по срокам размещения и процентным ставкам в иностранной валюте
* Прием срочных депозитов в Сомонии
* Прием срочных депозитов в иностранной валюте
* Прием депозитов до востребования в Сомонии
* Прием депозитов до востребования в иностранной валюте
* Выпуск и обслуживание держателей пластиковых карточек VISA и EuroCard/MasterоCard, Cirrus/Maestro.

ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

* Покупка и продажа ценных бумаг
* Дилерские операции на рынке ценных бумаг

## ОПЕРАЦИИ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ

* Открытие и ведение счета в иностранной валюте для юридических и физических лиц, резидентов и нерезидентов
* Денежные переводы для юридических и физических лиц, резидентов и нерезидентов по системам Orienline, Migom, Western-Union, Анелик, Контакт, равно как через иностранные банки-корреспонденты, также вводятся новые системы денежных переводов «Интерпресс» и «Быстрая почта» .
* Валютно-обменные операции
* Гарантийные операции
* Экспортно-импортные аккредитивы
* Инкассовые операции в инвалюте
* Хранение ценных бумаг и наличной иностранной валюты
* Открытие и ведение счетов банков-корреспондентов «Ностро» и «Лоро»
* Оформление паспортов экспортных сделок (выдача банковских

подтверждений о поступлении экспортной выручки)

* Переписка по запросам клиентов и банков

## ПРОЧИЕ ОПЕРАЦИИ

* Перевозка денежной наличности и прочих ценностей инкассаторами
* Прием на хранение ценностей и документов

ОАО «Ориенбанк» владеет собственной службой инкассации, оснащенной необходимым оборудованием и техникой, и состоящей из профессиональной команды с опытом работы.

**5.Организационный план**

В разделе дается описание концепции и структуры управления проектом, а также как будут распределены роли между основными членами управленческой команды и как они взаимодополняют друг друга. Здесь необходимо привести схему организационной структуры предприятии. Инвесторы, партнеры хотели бы видеть управленческую команду в которой были бы на равных представлены как административные навыки, как и навыки в управлении финансам, маркетингом, промышленности

Под организационной структурой предприятия понимается ее организация из отдельных подразделений сих взаимосвязями, которыми определяются поставленными перед предприятии и ее подразделениями, целями и распределением между ними функции.

Любая организация – это прежде всего люди и работа, которую они

выполняют. Однако набор людей и работ еще не представляет из себя организации. Для того, чтобы произошел переход от проектирования работы к проектированию или созданию организации, необходимо определенным образом соединить работы (виды деятельности) и работников (людей) между собой. Данное взаимодействие выражается прежде всего в организационной структуре. Эта работа посвящена проектированию организационных структур. В первой главе проведен анализ традиционных типов организаций. Помимо традиционных структур в работе рассматриваются новые веяния в этой области менеджмента, описание которых представлено во второй главе.

Изменение организационной структуры (реструктуризация) представляется одним из инструментов вывода предприятий из кризисной ситуации. Вопрос реструктуризации особенно важен в Таджикистана, так как здесь огромное число больших предприятий - предприятий гигантов, развитие которых в их нынешнем облике просто невозможно. В третьей главе данной работы рассматриваются структур ОАО «Ориенбанка».

**6.Страхование рисков**

В разделе описывается вероятность наступления неблагоприятного события которого может привести к потери части ресурсов предприятия , сокращению доходов или появления дополнительных расходов в результате производственной и финансовой деятельности. Поэтому при разработке бизнес-плана должны быть учтены возможные изменения рыночной ситуации.

### Банковское страхование станет «точкой роста» финансовых рынков

Там, где кооперация страховщиков и кредитных организаций переходит из разовых форм сотрудничества в более сложные агентские и контрактные отношения, — а именно это сейчас и происходит в Таджикистана — рождаются инновационные продукты. Именно они двигают вперед весь финансовый рынок и развивают финансовую культуру населения. Об этом свидетельствует и опыт других стран. В Таджикистана, по данным агентства «Эксперт РА», объемы банковского страхования по итогам 2006 года составили порядка 30 млрд сомонии. Этот рынок оформился относительно недавно, однако в последнее время становится одним из локомотивов роста страхования, а в недалеком будущем — и всего финансового рынка.

Величина взносов по банковскому страхованию, собранных участниками исследования «Эксперт РА», по итогам 2006 года достигла 22 млрд сомонии., а весь рынок может превышать 30 млрд сомонии. При этом усредненная доля банковского страхования в совокупном страховом портфеле компаний-участников составила 29%. А доля розничного страхования рисков клиентов банков в банковском портфеле ведущих страховщиков — около 78%, или 17,1 млрд сомонии. страховых взносов.

Данные исследования подтверждают, что основным направлением банковского страхования по-прежнему остается страхование залогового имущества (75–85% банковского страхования). Тем не менее отмечается повышение спроса на страхование собственных рисков со стороны банков, что выражается в устойчивых высоких темпах роста премии по данному сегменту страхового рынка. По итогам 2006 года лидерами российского рынка страхования рисков банков и рисков их клиентов, связанных с банковскими услугами, стали универсальные страховые компании федерального уровня: страховой дом ВСК, «Ингосстрах», РОСНО, НАСТА, Московская страховая компания.

На сегодняшний день российская банковская система является более развитой, чем страховая отрасль. Активы крупнейших банков на порядок — то есть более чем в 10 раз — превышают величину активов крупнейших страховых компаний. В этих условиях банки до недавнего времени с некоторым пренебрежением относились к страховым компаниям — как к «младшим братьям».

Еще два-три года назад объемы банковского страхования были так малы, что не попадали в фокус внимания экспертов и аналитиков страхового рынка. Однако в последние годы этот сегмент показал значительные темпы роста и стал привлекать к себе повышенное внимание участников и исследователей финансового рынка. Самое главное: меняется отношение банков — ведь именно те, кто наладит сейчас технологию работы со страховщиками, в будущем «снимут сливки». По прогнозам аналитиков «Эксперт РА», в ближайшие четыре года объемы кооперации банков и страховщиков вырастут не менее чем в два раза. При этом будет увеличиваться число направлений их кооперации и повышаться качество услуг финансовых институтов, оказываемых как физическим, так и юридическим лицам. В выигрыше останутся в первую очередь потребители, а также банки и страховщики, сумевшие вовремя перестроить бизнес-процессы в соответствии с современными рыночными тенденциями.

**От простого к сложному.** Процесс интеграции банков и страховых компаний представляется аналитикам в виде трех этапов. Начальной стадией сотрудничества обычно является предоставление услуг страхования клиентам банка на основе обособленных договоров (страхование залогов при кредитовании, страхование жизни, здоровья и работоспособности заемщика), страхование рисков самого банка и размещение на банковских расчетных и депозитных счетах средств резервов страховой компании (рис. 1).

Такая модель сотрудничества после прохождения этапа взаимного узнавания банка и страховой компании и отваживания основных механизмов взаимодействия может принять форму агентских отношений, предполагающую подписание соглашения о распространении страховых услуг через агентскую сеть банка (рис. 2).

На следующем этапе отношения контрагентов входят в фазу кооперации, цель которой — образование договорного альянса для сотрудничества во всех областях. На этой стадии становится возможным создание общего продукта и продвижение его через совместные каналы продаж (рис. 3).

Объемы сотрудничества банков и страховых компаний могут удвоиться менее чем за пять лет. Пусть сейчас соотношение активов российских банков и страховщиков — 18 к 1, а любой банк из первой десятки больше страховой компании, занимающей аналогичное положение на своем рынке, примерно раз в десять. Страховщики могут и должны стать в ближайшем будущем стратегическими партнерами банков, важнейшими их клиентами и провайдерами услуг.

**Комплексный подход**

Формы сотрудничества банков и страховых компаний также можно условно разделить на три основные вида.

Страхование рисков клиентов кредитных организаций, связанных с банковскими услугами. Сегодня это направление является доминирующим в банковском страховании. К этому сегменту кооперации относится прежде всего страхование залогового имущества клиентов, страхование жизни и здоровья заемщиков. В случае если речь идет о клиенте — юридическом лице, здесь может быть реализовано страхование товаров на складе и страхование товаров в обороте, заинтересованность в сохранности которых проявляет не только клиент, но и банк. Рост данного сегмента подгоняют высокие темпы роста объемов потребительского кредитования в Таджикистана. Основные надежды участники рынка здесь возлагают на ипотечное кредитование. При аккредитации страховщиков для работы в рамках этого направления банки очень любят использовать принцип «нефть в обмен на продовольствие» (страхование залогов в обмен на размещение депозитов). Более прогрессивные формы сотрудничества — страхование иных рисков, совместные продажи и bancassurance в классическом понимании — продажа через банки долгосрочного страхования жизни. Однако если в ряде стран Европы (Испания, Франция, Италия) именно развитие долгосрочного страхования жизни стало основным стимулом к сотрудничеству, то в Таджикистана данный вид страхования пока не развит. Рост российского рынка страхования жизни сдерживается множеством факторов, среди которых наиболее значимый — это неготовность потенциальных потребителей приобретать долгосрочные накопительные продукты. Причина — ощущение экономической нестабильности и невозможности планирования личных финансов на долгосрочную перспективу. Также тормозят развитие долгосрочного страхования отсутствие существенных налоговых стимулов и низкий уровень доходов населения. Когда частные инвесторы перейдут из краткосрочного (где они сейчас выбирают между депозитами и ПИФами) в средне-, а потом и в долгосрочный сегмент планирования, страхование жизни будет иметь хорошие перспективы. Тогда, возможно, banсassurance станет одним из основных каналов его продаж наряду с агентской сетью.

**Под одним брендом**

В последнее время участниками финансового рынка все чаще обсуждается тема кобрендинга. Обычно данное понятие предполагает создание банком и страховой компанией совместного финансового продукта и продвижение его через общие каналы сбыта с помощью интегрированных маркетинговых усилий, а также взаимная поддер жка и продвижение брендов. Сам термин «кобрендинг» предполагает, что оба партнера являются обладателями известных на своем рынке брендов, сопоставимых по популярности. Наиболее подходящим инструментом кобрендинга банка и страховой компании является банковская пластиковая карта, на которую могут быть нанесены логотипы партнеров. Пока совместных программ, буквально соответствующих данному термину, в Таджикистана немного. Однако, как правило, идея совместного продукта все равно построена вокруг возможности использования пластиковой карты, поэтому перспективы кобрендинга во многом зависят от распространения в международных платежных систем. Рост числа держателей банковских карт должен заставить банки взглянуть на страховщиков как на потенциальных партнеров по защите пластиковых карт от мошенничества и оказанию новых дополнительных услуг их владельцам. Наибольшее распространение в Таджикистане получили такие элементы кобрендинга, как использование страховой компанией пластиковых карт банка для оптимизации процесса выплаты страховых возмещений. Данную практику можно отнести к assurbanking — реализации банковских услуг через каналы сбыта страховой компании. В рамках программ assurbanking некоторыми компаниями оказывается также услуга финансового консультирования клиентов по условиям банковских кредитных продуктов, а также страхование в кредит. Применяются и обратные схемы кобрендинга, когда пластиковая карта банка дополняется страховыми продуктами, например полисом страхования выезжающих от несчастного случая во время поездки или вследствие задержки авиарейса. При этом владелец может быть застрахован от утраты пластиковой карты или мошеннических операций с ней.

Регулирование риска работы банка. Для оценки и управления основными рисками банк руководствуется Инструкцией №132 «О порядке регулирования деятельности банков» от 29.10.2004г. и Инструкцией №143 «Об установлении открытой валютной позиции и контроля, за их соблюдением уполномоченными банками РТ» от 17.10.2005г. Выполняя требования нормативных документов, банк уделяет особое внимание минимизации существующих рисков в банке.

**7.Финансовый план**

Финансовый план является основой для формирования Стратегии развития банка на среднесрочный период и определяет основные финансово-экономические параметры ОАО «Ориебанкhttp://www.ibk.ru/dossier/kq2ks0kr0krqks1kpnks0kr5kr4kr8ks2kp1kr0krqkrn.html» на ближайшие три года (до 1 января 2011 года). Он подготовлен в сотрудничестве с международной консалтинговой компанией «Делойт и Туш».

В рамках документа спрогнозированы целевые значения важнейших финансовых показателей (объем активов, собственного капитала, прибыли, кредитного и депозитного портфеля), динамика структуры активов и пассивов, операционные показатели эффективности, проведен анализ ликвидности, структуры доходов и расходов. Так, если по итогам 2007 года суммарный объем активов банковской Группы «Ориебанк» составит 105 млрд. Сомони, то к концу 2010 года он должен достигнуть 428,5 млрд. Сомони. За этот же период запланировано значительное увеличение объемов кредитных портфелей: юридическим лицам с 42,6 млрд. Сомони до 178 млрд. Сомони, физическим лицам с 26,8 млрд. Сомони до 109 млрд. Сомони. Основным финансовым результатом активного развития бизнеса банка должно стать увеличение чистой прибыли с 2,3 млрд. сомони в 2007 году до 6,8 млрд. Сомони в 2010 году.

ПРОГНОЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (в сомонии)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Финансовые показатели | ПрогнозНа 2006г | в том числе по кварталам: |
| I | II | III | IV |
| I.ДОХОДЫ- всего:в т.ч.- от краткосрочных кред.- от валютных кредитов- от продажи ресурсов-от валютных операцийиз них:от денежных переводовот конвертацииот курсовой разницы- от оказания банк.услуг- всего:из них:за кассовое обслуживан.От фонда покрытия воз-можных потерь по ссудамII. РАСХОДЫ –всего:в т.ч.-процентные расходы –всего:из них:по депозитам и вкладамза кредитные ресурсы-формирование ФПВП по ссудамБеспроцентные расходы- всего:в том числе:-з/плата и дополн.выпл.-содержание аппар.упр.-амортизацион. отчисл.-страховые платежи-оплата услуг аудиторов-по валютным операциям - всего:из них:от курсовой разницыот конвертации-налогооблагаем. расходы- прочие расходыIII.БАЛАНСОВАЯ ПРИБЫЛЬНалогооблагаем. прибыльНалог на прибыльЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬУ/вес расходов к доходамРентабельность доходов | 9903025017074000186910002 368 250184293876 563 0066 452 7365 413 645388766135 500 000359100083 728 3505 000 0002 500 0002 500 0002 400 00076 328 3508 600 00030 650 0002 000 00024 000 000220 0005 700 0002 565 5002 250 7001 900 0003 258 350153019001720190043004751100142584,511,1 | 1802350531074683401762431 02133541481 194 4671 174 397985 28370755441 001 00065356215 238 560910 000455 000455 000436 80013 891 7601 565 2005 578 300364 0004 368 00040 0401 037 400466 921409 627345 800593 02027849463130746782687200225984,511,1 | 2148956437050582 547 580513 91039991771 424 1721 400 2441 174 76184362251 193 50077924718 169 0521 085 000542 500542 500520 80016 563 2521 866 2006 651 050434 0005 208 00047 7401 236 900556 714488 402412 300707 06233205123732812933203238730984,511,1 | 2792653148148683 310 680667 84751970871 850 7681 819 6721 526 648109632051 551 000101266223 611 3951 410 000705 000705 000676 80021 524 5952 425 2008 643 300564 0006 768 00062 0401 607 400723 471634 698535 800918 854431513648509361212734310240284,511,1 | 3159065054466063 745 060755 47258789742 093 5992 058 4231 726 953124016401 754 500114552926 709 3441 595 000797 500797 500765 60024 348 7442 743 4009 777 350638 0007 656 00070 1801 818 300818 395717 973606 1001 039 414488130654874061371851350945584,511,1 |

**ЭМИССИОННО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**

Для сохранения конкурентоспособности и привлечения клиентов ОАО «Ориёнбанк в перспективе намечает дальнейшее проведение политики по укреплению денежного обращения, правильной организации эмиссионно-кассовых операций и обеспечению устойчивости «сомонии». С этой целью в 2006 году намечается обеспечение возврата наличных денег в целом по ОАО «Ориёнбанк» не менее 100%. Работа банка в этом направлении выглядит следующим образом:

Таблица ПРОГНОЗНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО ЭМИССИОННО-КАССОВОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ (в сомонии)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Прогнозна 2006г. | в том числе по кварталам: |
| I | II | III | IV |
| Приход наличных денегРасход наличных денегПроцент за кассовое обслуживаниеПроцент возврата наличных денегДоход за кассовое обслуживаниеПрочие доходы (перевозка и хранение ценностей) | 850 000 000720 000 0001,11185 500 000800 000 | 180 000 000150 000 0001,21201 001 000200 000 | 210 000 000170 000 0001,01231 193 500200 000 | 220 000 000180 000 0001,01221 551 000200 000 | 240 000 000220 000 0001,01091 754 500200 000 |

Таблица БАЛАНС ОАО "ОРИЕНБАНК" (сомонии)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 01.01.06 | 01.04.06 | 01.07.06 | 01.10.06 | 01.01.07 |
| АКТИВ |  |  |  |  |  |
| Кассовая наличность | 42 724 331 | 40 000 000 | 41 000 000 | 41 500 000 | 44 000 000 |
| К получению из НБТ | 6 842 002 | 7 500 000 | 7 800 000 | 8 000 000 | 9 000 000 |
| К получению из др. банков | 14 178 312 | 35 000 000 | 37 000 000 | 38 000 000 | 45 000 000 |
| К получению из НБТ - резервный счет | 24 257 204 | 28 257 204 | 24 588 428 | 25 524 428 | 28 740 428 |
| Всего наличность в кассе и банках | 88 001 849 | 110 757 204 | 110 388 428 | 113 024 428 | 126 740 428 |
| Ссуды клиентам | 120 083 884 | 136 383 884 | 149 083 884 | 165 633 884 | 174 000 000 |
| Резерв на возмож-ные потери по судам | 5 160 645 | 5 400 000 | 5 600 000 | 5 800 000 | 6 000 000 |
| Ссуды клиентам - нетто | 114 923 239 | 130 983 884 | 143 483 884 | 159 833 884 | 168 000 000 |
| Инвестиции в гособ-лигации и проч. цен.бум. | 11 299 945 | 1 000 000 | 1 000 000 | 1 000 000 | 1 000 000 |
| Основные средства | 23 992 979 | 24 400 000 | 25 000 000 | 25 500 000 | 26 000 000 |
| Начисленнаяамортизация | 4 294 397 | 4 300 000 | 4 500 000 | 4 600 000 | 4 700 000 |
| Основные средства-нетто | 19 698 582 | 20 100 000 | 20 500 000 | 20 900 000 | 21 300 000 |
| Прочие активы | 10 882 487 | 27 464 097 | 39 575 459 | 56 214 921 | 73 651 089 |
| ВСЕГО АКТИВЫ | 244 806 102 | 290 305 185 | 314 947 771 | 350 973 233 | 390 691 517 |
| ПАССИВЫ И КАПИТАЛ |  |  |  |  |  |
| Депозиты до востребования | 180 856 932 | 191 800 000 | 197 000 000 | 222 200 000 | 242 600 000 |
| Срочные депозиты | 9 303 565 | 13 103 565 | 15 703 565 | 17 303 565 | 21 703 565 |
| Счета к оплате НБТ | 1 094 053 | 1 094 053 | 1 094 053 | 0 | 0 |
| Счета к оплате - иностранные банки | 0 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 |
| Всего счета к опл. | 191 254 550 | 208 997 618 | 216 797 618 | 242 503 565 | 267 303 565 |
| Прочие пассивы | 2 016 022 | 21 185 896 | 30 541 173 | 32 658 286 | 33 967 115 |
| ВСЕГО ПАССИВЫ И | 193 270 572 | 230 183 514 | 247 338 791 | 275 161 851 | 301 270 680 |
| КАПИТАЛ |  |  |  |  |  |
| Уставный капитал | 34 268 150 | 40 000 000 | 45 000 000 | 50 000 000 | 60 000 000 |
| Резерв на будущие операции банка | 6 229 287 | 11 750 000 | 11 750 000 | 11 750 000 | 11 750 000 |
| Резерв переоценки имущества и инвал. | 3 159 139 | 3 369 412 | 3 469 412 | 3 569 412 | 3 669 412 |
| Резерв за счет прибл | 2 500 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 |
| Чистая прибыль | 5 378 954 | 2 002 259 | 4 389 568 | 7 491 970 | 11 001 425 |
| ВСЕГО КАПИТАЛ | 51 535 530 | 60 121 671 | 67 608 980 | 75 811 382 | 89 420 837 |
|  |  |  |  |  |  |
| ВСЕГО ПАССИВЫ И КАПИТАЛ | 244 806 102 | 290 305 185 | 314 947 771 | 350 973 233 | 390 691 517 |

### Таблица - О Т Ч Е Т о прибылях и убытках ОАО "Ориенбанк" (сомонии)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 01.01.06 | 01.04.06 | 01.07.06 | 01.10.06 | 01.01.07 |
| ДОХОДЫ |  |  |  |  |  |
| Процентный доход | 19 575 619 | 6 940 251 | 15 215 166 | 25 968 743 | 38 133 250 |
|  |  |  |  |  |  |
| Безпроцентный доход | 30 259 455 | 11 083 254 | 24 297 903 | 41 470 857 | 60 897 000 |
|  |  |  |  |  |  |
| в т.ч. |  |  |  |  |  |
| - доход от кассового обслуживания | 6 017 069 | 1 001 000 | 2 194 500 | 3 745 500 | 5 500 000 |
| ВСЕГО | 49 835 074 | 18 023 505 | 39 513 069 | 67 439 600 | 99 030 250 |
|  |  |  |  |  |  |
| РАСХОДЫ |  |  |  |  |  |
| Процентный расход | 6 499 502 | 910 000 | 1 995 000 | 3 365 000 | 4 960 000 |
|  |  |  |  |  |  |
| Безпроцентный расход | 31 960 655 | 13 891 760 | 30 455 012 | 51 979 607 | 76 368 350 |
| в т.ч. |  |  |  |  |  |
| - оклады и заработная плата | 4 207 009 | 1 565 200 | 3 431 400 | 5 856 600 | 8 600 000 |
| - налогооблагаемые расходы | 105 902 | 345 800 | 758 100 | 1 293 900 | 1 900 000 |
| - содержание аппарата управления | 3 086 698 | 5 578 300 | 12 229 350 | 20 872 650 | 30 650 000 |
| - прочие расходы | 24 561 046 | 6 402 460 | 14 036 162 | 23 956 457 | 35 218 350 |
| Резерв возможных потерь по ссудам | 5 995 963 | 436 800 | 957 600 | 1 634 400 | 2 400 000 |
| ВСЕГО | 44 456 120 | 15 238 560 | 33 407 612 | 56 979 007 | 83 728 350 |
| ПРИБЫЛЬ | 5 378 954 | 2 002 259 | 4 389 568 | 7 491 970 | 11 001 425 |

**Заключения**

ОАО «Ориёнбанк» играет важную роль в экономике. ОАО «Ориёнбанк» обеспечивает аккумуляцию временно свободных денежных средств предприятий, организаций, населения, государства и др. и передает (на условиях возвратности) денежный капитал из сфере накопления в сфере использования. Благодаря Ориенбанка действует механизм распределения и перелива капитала по сферам и отраслям производства, через банк мо гут быть мобилизованы большие капиталы, необходимые для инвестиций, внедрения новаций, расширения и перестройки производств, строительство жилья и др.

ОАО «Ориёнбанк» способствует экономии общественных издержек обращения, способствуя ускорению оборота денег, ускоренным расчетам, переводом денег, вы пуском кредитных орудий обращения вместо наличных денег (векселей, чеков, дебетовых и кредитных карточек, сертификатов и др.). Велика роль банка и в осуществлении денежно-кредитной политики государства.

Банковская деятельность — особая отрасль предпринимательской деятельности. Банки сосредотачивают у себя огромные массы ссудного капитала, управляют им, размещают его в ссуды и получают плату в виде процента. Банки должны создавать услуги, от личные от других услуг предпринимательства.

Для этого необходимы глубокий анализ потребностей рынка, способность подготовить требуемые услуги, разработать их перечень и технологию банковских операций. Перечень банковских услуг должен быть, с одной стороны, экономически целесообразен, а с другой — быть способным к восприятию и удовлетворению финансовых потребностей рынка, обеспечению максимальной доступности их для населения и других потребителей.

Задачи банка как предприятия связаны с удовлетворением потребностей в своих услугах народного хозяйства и населения. Банковский продукт (ус луга) по своей природе относительно не дифференцированный, как это имеет место на предприятиях отраслей народного хозяйства, где выпускаются товары раз личного назначения. Банк имеет дело со специфическим товаром — деньгами, и их услуги связаны главным образом с движением денег (ссудные, депозитные операции, расчеты и т. д.) или сопутствуют этому движению (трастовые операции, выдача гарантий, хранение ценностей и др.)- Им предоставлено исключительное право на осуществление в установленном по рядке деятельности от своего имени.

Банк в отличие от таких отраслей экономики, как промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, действуют в сфере обмена, а не производства, хотя и воздействуют на производство только им свойственными методами (выдача, возврат ссуд, процент).

Современная банковская система - это важнейшая сфера национального хозяйства любого развитого государства. Её практическая роль определяется тем, что она управляет в государстве системой платежей и расчетов; большую часть своих коммерческих сделок осуществляет через вклады, инвестиции и кредитные операции; наряду с другими финансовыми посредниками банки направляют сбережения населения к фирмам и производственным структурам. Коммерческие банки через свои операции, действуя в соответствии с денежно-кредитной политикой государства, регулируют движение денежных потоков, влияя на скорость их оборота, эмиссию, общую массу, включая количество наличных денег, находящихся в обращении. Стабилизация же роста денежной массы - это залог снижения темпов инфляции, обеспечение постоянства уровня цен, при достижении которого рыночные отношения воздействуют на экономику народного хозяйства самым эффективным образом. Роль банковской системы в современной рыночной экономике огромна. И все изменения, происходящие в ней, тем или иным образом затрагивают всю экономику. Правильная организация банковской системы необходима для нормального функционирования хозяйства страны.

**Список использованной литературы**

* 1. «Бизнес – план фирмы»В.П.Буров, А.Л.Ломакин, В.А. Марошкин издательство «ЭКМОС», 2000г.
	2. «Бизнес-планирование». Учебное методическое пособие под ред. Н.Н. Филимоновой . Издательсво «МАГМУ» Москва 2001г.
	3. Герчикова И.Н. Менеджмент. Издательство «Юнити, 2002г
	4. Методические пособие по разработке бизнес- плана предприятии.

Раджабова З.С Душанбе-2005г