

На сегодня предприятие работает стабильно, имея достаточное количество клиентов. Но, по-прежнему не планирует выход на массовый рынок. Однако в дальнейшем, при грамотной разработке ряда мероприятий в данном направлении, ЗАО «Самарская трикотажная фабрика» вполне успешно могло бы конкурировать на рынке легкой промышленности. Предприятие обладает достаточными производственными мощностями, и значительным опытом работы и планомерное и системное исполнение поставленных задач может стать прочным фундаментом для подъема производства.

УДК 658(075.8)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

(Объектом исследования является деятельность ОАО "Национальный
Торговый Банк")

Саблина Е.Е. Новицкая А.А.

Научный руководитель: Маклюкова Ж.В.

Самарский государственный аэрокосмический университет

им. акад. С.П. Королева

Банки стали неотъемлемыми атрибутами современной экономической жизни. Банки являются собирателями временно свободных денежных ресурсов для их последующего направления. Деньги, находящиеся в банке, не просто хранятся на счетах, они совершают кругообращение, позволяющее получить дополнительную прибыль, как их владельцу, так и кредитному учреждению.

В ходе нашей научной работы мы провели анализ финансовой деятельности Национального Торгового Банка и выяснили, что максимальную прибыль приносит ипотечное кредитование. В 2005 году ОАО "НТБ" продолжил реализацию программ ипотечного кредитования в сотрудничестве с Тольяттинским ипотечным Агентством, представителем Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) на территории Самарской области. Реализация ипотечных программ позволяет клиентам банка приобретать квартиры на рынке вторичного жилья, а также строящиеся квартиры. В рамках программ

сотрудничества с 15-организациями-застройщиками Тольятти и Самары смогли улучшить жилищные условия более 1600 семей. Объём предоставленных ипотечных кредитов на конец 2005 года превысил 1 млрд. рублей.

Ипотека - способ приобретения жилья, вызывающий сегодня наибольшее количество дискуссий. Проблема жилья стоит сегодня достаточно остро. Банки не могут позволить себе рисковать, процентные ставки по таким ипотечным кредитам достаточно велики. Но в последнее время появляются банковские продукты, всё более доступные для населения. Мы решили проверить, как ипотечное кредитование набирает силу и насколько внимательно банки относятся к этой нише. Для этого был проведен рейтинг ипотечных программ, предоставляемых банками самарской области. Результаты проведенного исследования представлены в таблице.

Для того, чтобы повысить объективность рейтинга мы использовали дифференцированный подход в оценочной шкале. А именно: для четырех наиболее важных параметров (срок кредитования, процентная ставка, первоначальный взнос, учет неофициальных доходов) была применена 10-бальная шкала. По минимальной 3-х бальной шкале мы оценили такие параметры как возраст заёмщика, возможность досрочного погашения и количество аккредитованных страховых компаний.

По данным нашего рейтинга первое место занял "Сибкадембанк", второе с отставанием всего в 1 балл - "КИТ ФИНАНС". Все региональные банки, предоставляющие ипотеку, распределены между десятью первыми местами, при чем три из них - «Приоритет», «Газбанк» и "Потенциал" - поделили между собой третье место, набрав одинаковое количество баллов. Высокая плотность распределения говорит о стремлении выйти в лидеры и о насыщенной конкурентной борьбе. Рынок на настоящий момент диктует максимально понятные и прозрачные условия кредита, поэтому сложные системы могут напугать потенциального клиента и вызвать его добровольный отказ от услуг банка, даже если в результате переплата будет незначительной по сравнению с другими.

По результатам рейтинга ОАО "НТБ" находится, с точки зрения потребителя, на 7-ом месте, с точки зрения прибыли банка входит в 5-ку лучших. Для привлечения клиентов мы предлагаем не снижать процентную ставку, как делают многие коммерческие банки, а увеличить срок выплаты кредита, % первоначального взноса, сократить до минимума срок рассмотрения заявки, требовать меньшее количество документов от заёмщика, а также, для снижения собственных рисков, увеличить число партнерских страховых компаний. Отличным примером может служить банк "Петрокоммерц", который сотрудничает с 14-ю страховыми компаниями.

Для банка- управление кредитным портфелем, контроль и анализ рисков-первоочередные задачи, решение которых способствует снижению рисков. Слишком дорогой ценой обходится акционерам(пайщикам) и клиентам банков рискованная кредитная политика.

Обвал финансового рынка показал, что слабая диверсификация инвестиционного портфеля коммерческого банка, увлечение спекулятивными операциями неизбежно являются потенциальной причиной огромных потерь кредитных учреждений. Правовая незащищенность коммерческих банков создает множество трудностей в их деятельности. Деятельность банков на современном этапе не имеет прочной законодательной базы, что порождает подзаконные акты в системе правового обеспечения банковской деятельности. Отсутствует методическое обеспечение кредитования.

Банки вынуждены рассчитывать на себя, на компетентных и квалифицированных специалистов. Необходимо учитывать и криминогенную обстановку, влияющую на кредитную политику банка. Нынешняя криминогенная обстановка характеризуется ростом преступлений, использованием банковских операций в целях личного обогащения. В этих условиях существенно возрастает риск кредитных операций. От банков требуется особая осмотрительность, скрупулезный подход к выбору контрагентов, продуманные и обособленные меры по обеспечению возврата кредитов, исключаящие или минимизирующие причинение ущерба.

НАЗВАНИЕ БАНКА	МЕС ТО	СУММА БАЛЛОВ	СРОК КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС	Макс срок рассмотрения заявки	Комиссия	Возраст заящика	Количество страховых компаний	Возможность досрочного погашения
СБКАДЕМБАНК	1	52 балл	30 лет	10 15%	7	0%	10-3 дня	1%	4	21- через 12 65лет месцев
КИТФИНАНС	2	51 балл	30 лет	10 13,75%	8	10%	6-7 дней	0%	5	21- через 6 65лет месцев
ПРИОРИТЕТ	3	40 балл	30 лет	10 14%	8	0%	10-8-9 дней	2%	3	21- через 6 65лет месцев
ПОТЕНЦИАЛ	3	40 балл	30 лет	10 20%	10	5%	3-4-5 дней	0%	5	21- через 3 65лет месца
БАНК МОСКВА	4	49 балл	30 лет	7 11%	10	10%	6-4-5 дней	2%	3	21- через 3 65лет месца
ВНЕШТОРГ БАНК 24	4	49 балл	30 лет	10 13%	8	10%	2 дня	2%	3	21- через 6 65лет месцев
ТОЛЬЯТТИ ХИМБАНК	4	49 балл	25 лет	8 14%	8	0%	10-2 недели	0%	5	21- через 3 65лет месца
УРАЛСИБ	5	48 балл	30 лет	10 14,5%	8	10%	6-6-7 дней	2%	3	19- через 6 75лет месцев
МДМ-БАНК	5	48 балл	30 лет	10 14,5%	8	10%	6-7 дней	1%	4	21- через 3 65лет месца
ЭЛКАБАНК	6	47 балл	25 лет	8 13,5%	8	10%	6-3 дня	1%	4	21- через 65лет 12месцев
НОМОС БАНК	6	47 балл	30 лет	10 16%	7	10%	6-6-7 дней	2%	3	21- через 6 65лет месцев
ТРАСТ	6	47 балл	25 лет	8 14%	8	10%	6-4-5 дней	1%	4	21- через 6 65лет месцев
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	6	47 балл	30 лет	10 14%	8	10%	6-4-5 дней	2%	3	25- через 6 60лет месцев

Таким образом, наряду с экономическими и правовыми проблемами банки вынуждены учитывать влияние на кредитную политику таких факторов, как осложнение криминальной обстановки, действия ненадежных контрагентов, а также злоупотребления, совершаемые собственными сотрудниками.

УДК: У9(2)27

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА РИСКА И ДОХОДНОСТИ

Филатова Ю.В., Чекменев Д.И.

Научный руководитель: к.т.н., доцент Гераськин М.И.

Самарский государственный аэрокосмический университет

им. акад. С.П. Королева

В настоящее время наблюдается активное развитие рынка частных инвестиций в России вследствие увеличения доходов населения. Сегодня существуют возможности вложения свободных денежных средств в недвижимость, банковские депозиты, инвестиции в бизнес проекты и ценные бумаги, посредством покупки пая в паевом инвестиционном фонде (ПИФе). Он представляет собой обособленный имущественный комплекс, сформированный из средств вкладчиков, который управляющая компания на основе договора о доверительном управлении размещает в некие активы. По структуре фонды делятся на открытые и закрытые. Фонд открытого типа имеет переменный капитал. В фонде закрытого типа имеется фиксированное количество акций. Интервальные фонды - это открытые инвестиционные фонды, пай которых можно купить/продать не в любое время, как в открытом фонде, а только в течение некоторых периодов времени.

Преимуществами паевых фондов являются относительно высокая доходность, отсутствие необходимости самостоятельного управления портфелем ценных бумаг, возможность получения высокого дохода, предельно минимальные суммы вложений. Недостатками можно считать длительный период получения средств за проданный пай - до 2 недель.