

ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ

УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

От имени Совета директоров и Правления АО «АТФБанк» имею честь предложить Вашему вниманию отчет о работе Банка за 2004 год.

Прошедший год стал годом дальнейшего количественного и качественного роста для экономики Казахстана в целом и для банковской системы в частности. За отчетный период совокупные активы казахстанских банков выросли на 60,2% и на начало 2005 года составили 2 687,5 млрд. тенге (на начало 2004 года 1 677,9 млрд. тенге). Таким образом, в 2004 году соотношение активов банковской системы к ВВП страны достигло уровня 48,5% (в 2003 году 37,7%, в 2002 году 30,6%). Общая сумма займов, предоставленных банками, по состоянию на 01.01.2005 составила 1 628,5 млрд. тенге (на 01.01.04 1 025,1 млрд. тенге).

По состоянию на начало 2005 года вклады юридических и физических лиц в банках составили 1 186,2 млрд. тенге (на 01.01.04 971,3 млрд. тенге). За 2004 год вклады юридических лиц выросли с 628,1 млрд. тенге до 738,2 млрд. тенге (прирост на 17,5%), вклады физических лиц с 343,2 млрд. тенге до 448 млрд. тенге (прирост на 30,5%).

За отчетный год совокупный расчетный собственный капитал банков увеличился на 48,5% и на начало 2005 года составил 346,8 млрд. тенге (на начало 2004 года 233,6 млрд. тенге).

Нам очень приятно констатировать факт, что АТФБанк внес весомый вклад в успешное развитие финансового сектора страны в прошедшем году. Основные показатели деятельности АТФБанка продемонстрировали рекордно высокий рост. В 2004 году активы банка выросли на 82,1% и к концу года составили 173,7 млрд. тенге, при этом чистая консолидированная прибыль по международным стандартам составила 2 320 млн. тенге, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 59,34%. Собственный капитал Банка



Председатель Правления АО «АТФБанк»
Исатаев Т.Р.

ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ

вырос на 9 837,8 млн. тенге и составил к концу года 18 180,0 млн. тенге. Чистый доход, связанный с получением вознаграждения, вырос на 46,8%. Этот важнейший итог является не только показателем эффективности работы в области менеджмента, но и необходимой оценкой эффективности инвестиций для акционеров.

Достигнутые результаты лучшее подтверждение правильности избранной стратегии развития банка как универсального финансового института. Каждый наш партнер, будь то частное лицо, предприятие малого или среднего бизнеса, или крупная корпорация, может воспользоваться широким спектром банковских и финансовых продуктов и рассчитывать при этом на качественный и оперативный сервис во всех филиалах Банка.

В 2004 году АТФБанк активно развивал и укреплял связи с международными финансовыми институтами.

С целью стимулирования роста реального сектора экономики АТФБанк на протяжении всего года активно сотрудничал с международными институтами развития ЕБРР, АБР, KfW и Всемирным Банком. Нами достигнут наиболее высокий уровень партнерства с Европейским Банком Реконструкции и Развития, программа которого по поддержке малого и среднего бизнеса в Казахстане успешно реализуется с 1998 года. Программа кредитования предприятий МСБ развернута во всех филиалах Банка.

Деятельность и успехи Банка не остались незамеченными многими рейтинговыми агентствами. Так, 8 апреля 2004 года агентство Moody's повысило рейтинг Банка по долгосрочным депозитам в иностранной валюте с «Ba2» до «Ba1», прогноз - стабильный. При этом агентство отметило значимость Банка в банковской системе Казахстана как четвертого

крупнейшего Банка со значительной рыночной долей в отношении активов на конец 2003 года. Банк также имеет долгосрочный кредитный рейтинг «B+» от Fitch Ratings. 22 декабря 2004 года Банку был присвоен рейтинг агентством Standard and Poor's на уровне «B/C», прогноз положительный.

Достигнутые успехи Банком за прошедший год и позитивное развитие казахстанской экономики позволяют с уверенностью смотреть в завтрашний день. В течение 2004 года Банк увеличил акционерный капитал путем размещения среди действующих акционеров и неограниченного круга лиц 8 531 238 штук простых именных акций. В будущем мы планируем и дальше увеличивать капитал Банка за счет дополнительных выпусков акций. Банк продолжит активную работу в сфере коммерческого и потребительского кредитования, увеличив объем ссудного портфеля и расширяя список предлагаемых продуктов. Вступая в год 10-летнего юбилея АТФБанка с развитой региональной инфраструктурой, мы стремимся активнее наращивать наше присутствие в регионах Казахстана и соседних государствах, развивая сотрудничество с местными органами власти и предпринимателями. Мы также предполагаем дальнейшее развитие партнерства с международными финансовыми институтами, что позволит банку адекватно отвечать на растущие запросы рынка, и в первую очередь в области финансирования развития и роста бизнеса наших клиентов.

Как Председатель Правления АТФБанка, хочу искренне поблагодарить наших партнеров и всех клиентов Банка за доверие и сотрудничество! Уверен, что сплоченная команда настоящих профессионалов своего дела, каковым является коллектив нашего Банка, позволит достичь новых успехов в реализации самых смелых планов.

С уважением и наилучшими пожеланиями,

Исатаев Т. Р.,
Председатель Правления АО «АТФБанк»

В 2004 году в экономическом развитии Республики Казахстан сохранилась тенденция высоких темпов роста, наблюдаемая на протяжении нескольких лет подряд и обусловленная, в основном, благоприятной конъюнктурой мировых цен на основную экспортную продукцию страны.

Прирост ВВП (в реальном исчислении) по сравнению с 2003 годом составил 9,4%, и его объем достиг 5 543 млрд. тенге.

Данный прирост был обусловлен, в первую очередь, высокими темпами роста в промышленности (+10,1%), строительстве (+8%), а также сфере услуг: транспорта (грузоперевозок) (+9%), связи (+32%) и торговли (+10,9%).

Сальдо текущего счета платежного баланса Казахстана в 2004 году сложилось с профицитом в размере 533 млн. долларов США, тогда как в предыдущем году оно сложилось в размере 200 млн. долларов США.

По итогам 2004 года положительное сальдо внешнеторгового баланса Казахстана достигло 6 440,3 млн. долларов США (в 2003 г. 4 573,1 млн. долларов США). Объемы экспорта составили 17 989,9 млн. долларов США (что на 39,5% больше, чем в 2003 году), импорта 11 549,6 млн. долларов США (что на 38,7% больше, чем в 2003 году).

За 2004 год денежная масса увеличилась до 1 523,1 млрд. тенге, а денежная база до 485,8 млрд. тенге (соответственно, на 57% и на 53,3% по сравнению с 2003 годом).

Основным фактором расширения денежной базы стал рост чистых золотовалютных резервов, включая валовые резервы Национального банка и средства Национального фонда, объем которых на начало 2004 года составил 14 345,3 млн. долларов (+67,5%).

В течение 2004 года обменный курс казахстанского тенге против доллара США укрепился на 9,3%, средневзвешенный курс за 2004 год составил 135,92 тенге за 1 доллар США.

Инфляция в 2004 году сохранялась на приемлемом уровне 6,7% (в 2003 году 6,8%). Цены на продовольствие выросли на 7,4%, на товары на 6,2%, на услуги на 5,9%.

В целом, экономика Казахстана на протяжении нескольких лет стабильного развития показывает один из самых высоких для стран постсоветского пространства темпов роста. Подтверждением тому является факт, что Казахстан первым среди стран СНГ был признан Европейским Союзом и Соединенными Штатами Америки государством с рыночной экономикой. Также наша страна первой из числа членов СНГ получила инвестиционный рейтинг от всех 3 мировых рейтинговых агентств.

Долгосрочные валютные рейтинги Казахстана:

S&P (20 мая 2004)

“BBB-”, прогноз стабильный;

Moody's (14 июля 2004)

“Baa3”, прогноз позитивный;

Fitch (27 октября 2004)

“BBB-”, прогноз стабильный.

Уровень рейтингов отражает улучшение кредитоспособности Казахстана, которое обусловлено высокими мировыми ценами на энергоносители и другие статьи экспорта Казахстана, разумным управлением нефтяными доходами, а также взвешенной монетарной и налогово-бюджетной политикой. Тем не менее, на данные рейтинги также влияет наличие высокоцентрализованной политической системы и неразвитой экономической структуры. Чрезмерно централизованная и относительно непрозрачная практика управления государством, а также слабая институциональная и судебная системы делают процесс принятия решений менее предсказуемым, чем в государствах, имеющих аналогичные рейтинги.

На сегодняшний день темпы развития банковского сектора Казахстана достаточно высоки. Данная тенденция наблюдается уже несколько лет, является стабильной и подкрепляется высокими темпами роста других секторов экономики страны.

За отчетный период совокупные активы казахстанских банков выросли на 60,2% и на начало 2005 года составили 2 687,5 млрд. тенге (на начало 2004 года 1 677,9 млрд. тенге). Таким образом, в 2004 году соотношение активов банковской системы к ВВП страны достигло уровня 48,5% (в 2003 году 37,7%, в 2002 году 30,6%). По данному показателю банковский сектор Казахстана продолжает приближаться к уровню стран Восточной Европы.

Общая сумма займов, предоставленных банками, по состоянию на 01.01.2005 составила 1 628,5 млрд. тенге (на 01.01.04 составлял 1 025,1 млрд. тенге).

По состоянию на начало года вклады юридических и физических лиц в банках составили 1 186,2 млрд. тенге (на 01.01.04 971,3 млрд. тенге). За 2004 год вклады юридических лиц выросли с 628,1 млрд. тенге до 738,2 млрд. тенге (прирост на 17,5%), вклады физических лиц с 343,2 млрд. тенге до 448 млрд. тенге (прирост на 30,5%).

За отчетный год совокупный расчетный собственный капитал банков увеличился на 48,5% и на начало 2005 года составил 346,8 млрд. тенге (на начало 2004 года 233,6 млрд. тенге). Относительный уровень капитализации банковского сектора продолжает снижаться и достиг уже на отчетную дату К1 - 0,08 и К2 - 0,16 (на 01.01.2004 коэффициенты К1 - 0,11 и К2 - 0,18)

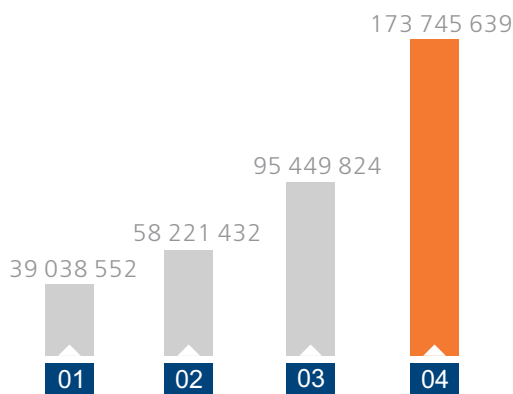
Динамика относительных показателей, характеризующих роль банковского сектора в экономике Казахстана	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.01.05
ВВП (млрд. тенге)	3 250,6	3 747,2	4 449,8	5 542,5
Отношение активов к ВВП, %	25,1	30,6	37,7	48,5
Отношение ссудного портфеля к ВВП, %	15,9	19,1	24,4	32,7
Отношение собственного капитала к ВВП, %	3,8	4,3	5,2	6,3
Отношение депозитов клиентов к ВВП	15,0	18,6	21,8	29,0

По состоянию на начало 2005 года в Казахстане функционировали 35 банков второго уровня, в том числе 1 государственный банк, 15 банков с иностранным участием (9 дочерних банков, банков нерезидентов), а также АО «Банк Развития Казахстана»

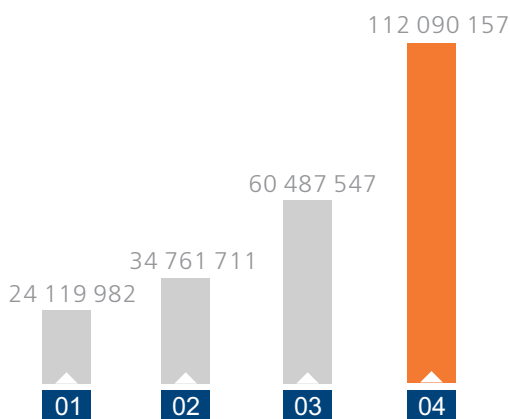
ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ
АО «АТФБанк»

Последние несколько лет Банк, как и вся банковская система Казахстана, динамично развивается.

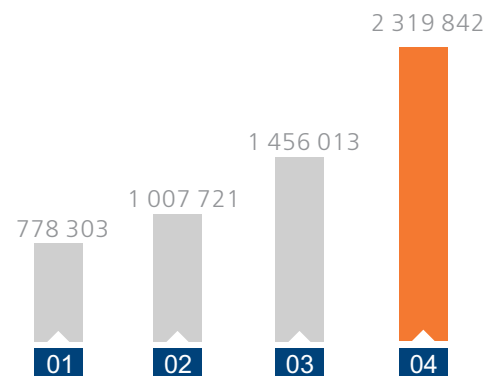
Валюта баланса возросла с 95,4 млрд. тенге в 2003 году до 173,7 млрд. тенге в 2004 году, что обеспечило банку четвертую позицию на рынке банковских услуг Казахстана по многим показателям.



Темпы прироста коммерческих ссуд увеличились (74% в 2003 году, 85,3% в 2004 году), но их доля в валюте баланса осталась сопоставимой и по-прежнему занимает наибольший удельный вес среди инструментов размещения (в 2003 году - 63,4%, в 2004 году - 64,6%).



В конце 2004 года Банком были выпущены именные купонные субординированные облигации со сроком погашения в 2014 году. Средства от реализации облигаций, будут направлены на увеличение собственного капитала, активизацию деятельности Банка и его филиалов в области среднесрочного и долгосрочного кредитования инвестиционных проектов реального сектора экономики страны. Размещение данного выпуска до конца года не осуществлялось.



Наибольшее влияние на прибыль Банка оказывает чистый доход, связанный с получением вознаграждения, в 2004 году он составил 6,8 млрд. тенге или 65% доходов банка. Размер чистого дохода, связанного с вознаграждением, вырос по сравнению с 2003 годом на 46,8%.

В 2004 году на 38,3% возросли комиссионные доходы, составив 18,6% в общем объеме доходов Банка, что отражает динамику роста клиентской базы.

Доходы, не связанные с получением процентов, составили 16,4% всех доходов Банка, в их состав которых включены доходы по купле-продаже ценных бумаг, иностранной валюты, переоценке стоимости активов.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ АО «АТФБанк»

С целью максимизации финансового результата банк осуществляет постоянный контроль над уровнем возникающих издержек и себестоимостью оказываемых услуг.

	2004	2003	2002
Доходы на активы	1,7%	1,9%	2,1%
Доходы на средний капитал	17,5%	18,2%	19,8%
Чистая процентная маржа	5,8%	6,8%	6,8%

Кассовое обслуживание

По объемам операций с наличной иностранной валютой АТФБанк является одним из лидеров на рынке Казахстана. Наряду с операциями по текущим счетам клиентов, возросли продажи наличной иностранной валюты предприятиям, имеющим лицензии на проведение операций с наличной иностранной валютой. Значительно увеличился ввоз иностранной наличной валюты в Республику Казахстан. Отмечается рост продаж наличной иностранной валюты во всех филиалах Банка.

Депозиты

Привлечение денег клиентов во вклады на фиксированные сроки по традиции является одним из приоритетных направлений развития операционной деятельности. Формирование депозитной базы производится Банком на основании депозитной политики, с учетом норм действующего законодательства.

Банк реализует стратегию развития на основе стандартов, принятых в международной практике, что позволяет вести политику привлечения внутренних ресурсов, основную долю которых занимают обязательства Банка перед юридическими лицами, частными предпринимателями и розничным сектором.

Депозитная политика Банка направлена на:

- привлечение свободных денег физических и юридических лиц с наименьшими финансовыми затратами;
- обеспечение достаточности денег для финансирования проектов;
- разработку и внедрение новых видов вкладов для аккумуляции средств;
- улучшение методов и качества обслуживания клиентов Банка;
- расширение услуг по вкладам (конвертация, переводные операции, безналичные расчеты и др.);
- снижение расходов Банка по обслуживанию вкладов;
- развитие взаимосвязей с рынком для укрепления финансовой обеспеченности Банка.

Банк является участником системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц.

Процентная политика Банка по вкладам определяется и реализуется путем гибкого регулирования ставок вознаграждения (интереса) по вкладам и методов привлечения сбережений, оптимизации сроков хранения денег, расширения сферы услуг, маркетинговых нововведений, изменения технологического процесса обслуживания клиентов.

При формировании портфеля привлеченных ресурсов предпочтение отдается ресурсам с наиболее длительными сроками хранения. Ставки вознаграждения устанавливаются в зависимости от видов, сумм и сроков хранения денег. Сохраняется принцип увеличения ставки вознаграждения при росте суммы вклада и срока его хранения.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ АО «АТФБанк»

В течение 2004 года наиболее активным периодом по размещению свободных ресурсов юридических лиц во вклады стали месяцы апрель и декабрь. В основной своей массе свободные деньги юридических лиц сконцентрированы на срочных депозитах сроком до 1 года.

Стандартной практикой является отсутствие начисления вознаграждения по вкладам до

востребования, однако для клиентов Банка, которые отнесены к категории корпоративных и имеют стабильно высокие остатки на текущих банковских счетах, предусмотрено ежемесячное вознаграждение по ставкам: 1,5 % годовых на остатки свыше тридцати миллионов тенге по счетам в национальной валюте KZT и 1 % годовых на остатки, в эквиваленте превышающем тридцать миллионов тенге - по счетам в валюте.

Кредитование юридических лиц, среди которых крупные торговые и промышленные предприятия, расположенные в различных регионах республики входит в число приоритетных направлений развития АО «АТФБанк». Приоритетом в политике кредитования являлась финансовая поддержка реального сектора экономики, тесное сотрудничество с промышленными, строительными, торговыми, сельскохозяйственными предприятиями, финансирование социально-экономических программ. Основной задачей было формирование постоянного круга надежных и рентабельных клиентов заемщиков, активно пользующихся всем спектром услуг, предоставляемых Банком.

Кроме наличия твердых гарантий возвратности заемного капитала кредитная стратегия Банка реализовывалась в отчетном году по двум главным направлениям кредитования: кредитование предприятий крупного бизнеса и кредитование предприятий среднего и малого бизнеса, ориентированных на реализацию потребительских товаров и услуг.

Одной из основных задач кредитной работы в 2004 году оставалось улучшение качества кредитного портфеля, диверсифицированного по субъектам кредитных отношений, отраслевой принадлежности заемщиков, срокам кредитования и видам предоставленного обеспечения. Эта задача решалась

путем тщательного предварительного отбора кредитных заявок, комплексного анализа заемщиков и кредитных сделок, непрерывного мониторинга изменения финансового положения заемщиков в течение всего срока кредитования, выявления на ранней стадии признаков проблемных кредитов и работе по их погашению, а также существующей системе контроля за рисками на каждом этапе кредитования.

Расширение ресурсной базы позволило Банку во все большей мере ориентироваться на кредитование реального сектора экономики. Рост кредитования реального сектора экономики обусловлен сочетанием ряда факторов. С одной стороны, это увеличение спроса предприятий на кредиты с целью финансирования производственной активности, прежде всего оборотных средств, а также наметившееся снижение стоимости банковских кредитов на фоне общего снижения процентных ставок в экономике. С другой стороны, это рост предложения кредитов, обусловленный снижением доходности основных сегментов финансового рынка (государственные ценные бумаги, межбанковские кредиты), расширением объемов и увеличением срочности ресурсной базы Банка, снижением системного риска кредитования предприятий реального сектора экономики в условиях относительно стабильной макроэкономической ситуации.

По состоянию на 01.01.2005 г. общий кредитный портфель секторов корпоративного кредитования (Департамент кредитования, Управление среднесрочного кредитования, подразделения корпоративного кредитования филиалов) банка, состоящий из банковских займов, составил 87 612 522 тыс. тенге.

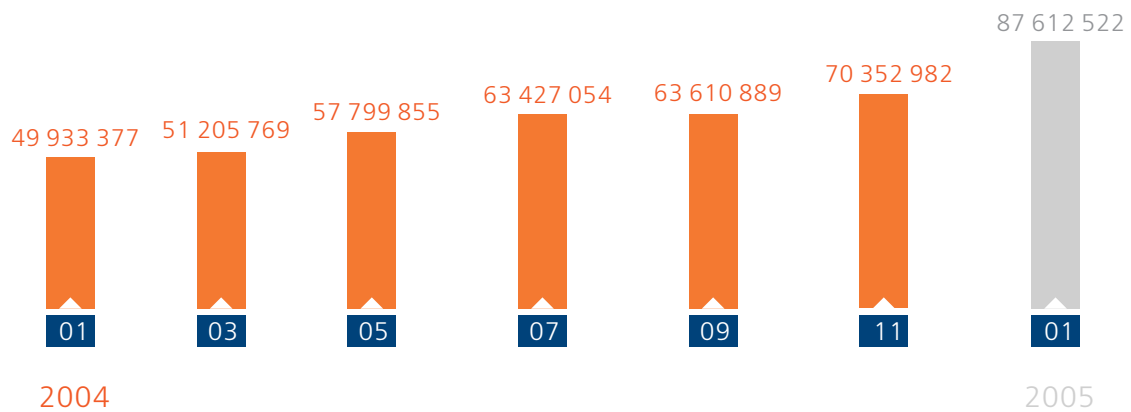


Диаграмма: динамика ссудного портфеля корпоративного кредитования в 2004 году

По сравнению с 01.01.2004 г. (49 933 377 тыс. тенге) наблюдается значительное увеличение величины корпоративного кредитного портфеля (рост 94,6%). Доля корпоративных кредитов в общем кредитном портфеле банка составила 75,9%, из них доля корпоративных кредитов филиалов составила 29 955 766 тыс. тенге или 34,2%.

Из общего кредитного портфеля секторов корпоративного кредитования филиалы имели наиболее высокую динамику (Диаграмма 1).

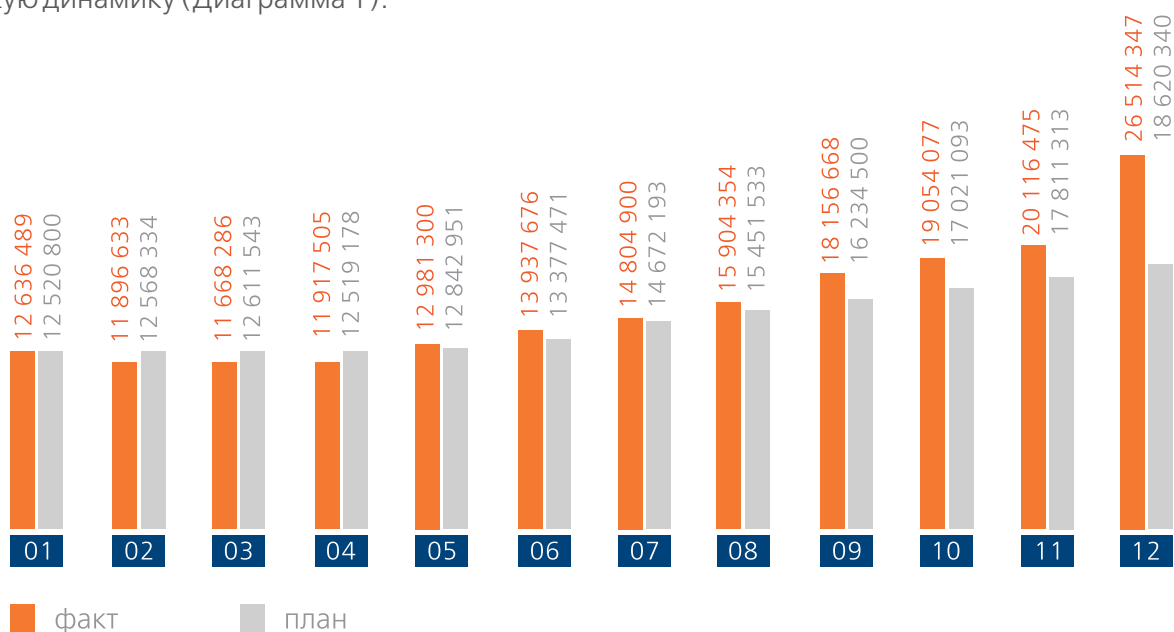
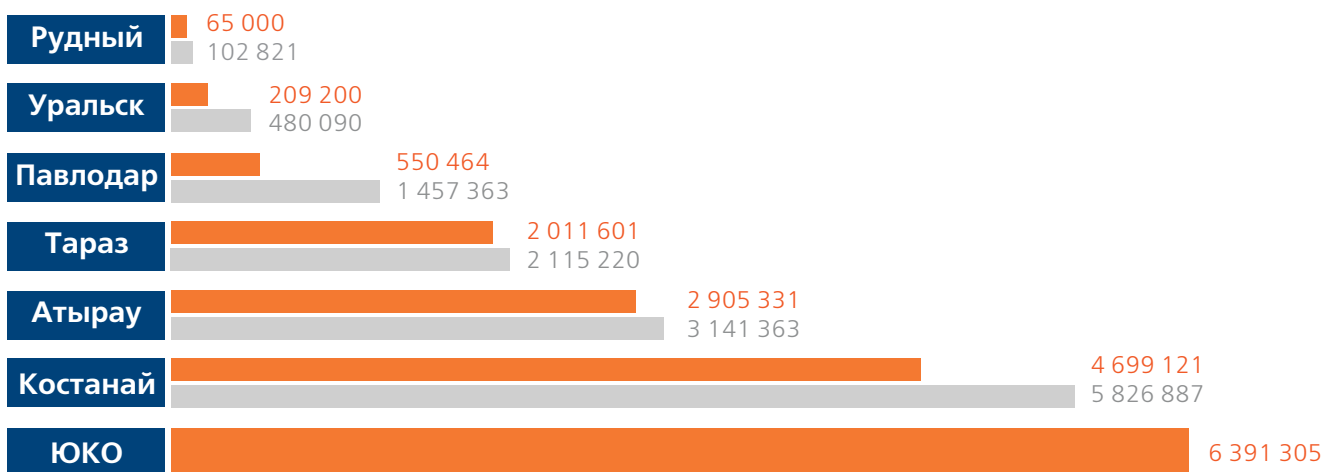


Диаграмма: динамика ссудного портфеля филиалов, 2004 год

Как видно из диаграммы 2, наблюдается увеличение тренда по объему кредитования филиалами, что обусловлено сочетанием, с одной стороны, высокого спроса предприятий на кредиты с целью финансирования своей производственной активности, прежде всего оборотных средств, при снижении стоимости кредита, а с другой – роста предложения кредитов со стороны Банка, обусловленного расширением объемов ресурсов, привлекаемых на срочной основе, в том числе на срок свыше 1 года.

Наиболее крупные и важные проекты осуществлялись Банком в регионах, для которых характерны благоприятный инвестиционный климат, внимание со стороны местных администраций к инвесторам и кредитным учреждениям. Среди таких регионов выделяются ЮКО, Астана, Костанай, ВКО, Атырау, Актобе, Тараз, Караганда (Диаграмма 2).



Ссудный портфель регионов на 01.01.2005 год

Как видно из диаграммы, на долю 6 регионов приходится 83,7% ссудного портфеля по корпоративным кредитам филиалов. Наиболее значительную долю занимает ЮКО (21,3%), Астана (19,5%), Костанай (15,7%), ВКО (10,5%), Атырау (9,7%) и Актобе (7,1%) (Таблица 1).

Активы	01.01.2004 тыс. тенге	% от общего портфеля филиалов	01.01.2005 тыс. тенге	% от общего портфеля филиалов
Итого филиалы	12 640 846	100,0	29 955 766	100,0
Астана	2 629 027	20,8	5 826 887	19,5
ВКО	3 529 394	27,9	3 141 363	10,5
Атырау	1 219 915	9,7	2 905 331	9,7
Алматы	-	-	-	-
Костанай	1 535 277	12,1	4 699 121	15,7
Рудный	35 000	0,3	65 000	0,2
Лисаковск	-	-	-	-
Караганда	1 499 295	11,9	1 457 363	4,9
ЮКО	402 175	3,2	6 391 305	21,3
Павлодар	171 354	1,4	550 464	1,8
Тараз	1 002 030	7,9	2 011 601	6,7
Аксай	515 557	4,1	480 090	1,6
Актау	101 824	0,8	-	-
Актобе	-	-	2 115 220	7,1
Уральск	-	-	209 200	0,7
Щучинск	-	-	-	-
Кызылорда	-	-	-	-
Семипалатинск	-	-	102 821	0,3

Таблица 1. Сравнительные данные по долям регионов в корпоративном
ссудном портфеле филиалов

Наметились определенные изменения в структуре кредитных вложений по секторам экономики. Так, диверсифицируя кредитные вложения в 2004 году, Департамент кредитования осуществлял финансирование проектов в следующих отраслях (Таблица 2):

Отрасли экономики	%
1 Оптовая и розничная торговля (Trade Finance)	25,5
2 Добыча, переработка и реализация нефти и газа	10,8
3 Промышленное и гражданское строительство	9,6
4 Производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции	13,8
5 Финансовое посредничество	4,3
6 Производство и реализация алкогольных и безалкогольных напитков	7,9
7 Добыча, переработка металла и реализация металлических изделий	3
8 Риэлторские услуги	1
9 Текстильная и швейная промышленность	10,9
10 Производство и реализация мебели	0,8
11 СМИ	5,7
12 Услуги сейсморазведки, экологические исследования	1,2
13 Транспорт (перевозка грузов и пассажиров)	0,5
14 Другие отрасли	5
Всего	100

Таблица 2. Структура ссудного портфеля Департамента кредитования по отраслям экономики на 01.01.2005

Наибольшая доля кредитов приходится на сферы оптовой и розничной торговли, добычи, переработки и реализации нефти и газа, сельского хозяйства, строительства, что объясняется высокой рентабельностью данных отраслей в сочетании со сравнительно низкими издержками.

Основным принципом взаимодействия с корпоративными клиентами для Банка является создание долгосрочных взаимовыгодных отношений и полное удовлетворение потребностей в банковском обслуживании на самом высоком уровне.

В 2004 г. АО «АТФБанк» предлагал своим клиентам - юридическим лицам, резидентам и нерезидентам весь спектр универсальных продуктов и услуг. Предлагаемый набор банковских продуктов постоянно расширяется и качественно совершенствуется.

АО «АТФБанк» предоставлял юридическим лицам следующие виды финансовых услуг, позволяющих клиентам в полной мере удовлетворять в заемных средствах:

- Кредит;
- Кредитная линия;
- Овердрафт;
- Синдицированное кредитование;
- Факторинг;
- Торговое финансирование;
- Аккредитив;
- Гарантии;
- Вексельные операции.

Кредитные продукты предоставлялись в основном на следующие цели:

- Финансирование краткосрочных кассовых разрывов;
- Увеличение товарооборота;
- Увеличение оборотного капитала;
- Осуществление затрат капитального характера (расширение, техническое перевооружение, модернизация действующих производств).

Другие цели

Кредитная политика в 2004 году была ориентирована на финансирование как краткосрочных, так и долгосрочных проектов. Краткосрочные кредиты предназначались преимущественно для финансирования текущей деятельности заемщиков, в том числе для проведения экспортных и импортных операций, закупки сырья, топлива и т. д. Долгосрочные кредиты - для модернизации и реконструкции, приобретение основных фондов предприятий. В целях стабильных и долгосрочных взаимоотношений с заемщиками, по-прежнему практиковалось установление лимитов кредитования, в рамках которых заемщики имели возможность привлекать кредитные ресурсы в течение всего периода на заранее согласованных условиях.

Отношения Банка с корпоративными клиентами базировались на интересах клиентов и содействовали высокому качеству их производственной деятельности, конкурентоспособности производимых ими товаров и услуг. Приоритетное направление клиентской политики банка реализация принципа индивидуального подхода. Это позволило своевременно удовлетворять запросы клиентов, разрабатывать новые виды услуг, финансовые схемы расчетов, повышать уровень обслуживания. Гарантии полной сохранности денежных средств, своевременное и качественное проведение всех операций позволили сформировать ядро постоянных клиентов, многие из которых сотрудничают с Банком на протяжении всех лет его работы.

Кредитование предприятий малого и среднего бизнеса

В 2004 году одной из стратегических задач банка являлось финансирование субъектов малого и среднего бизнеса Республики Казахстан.

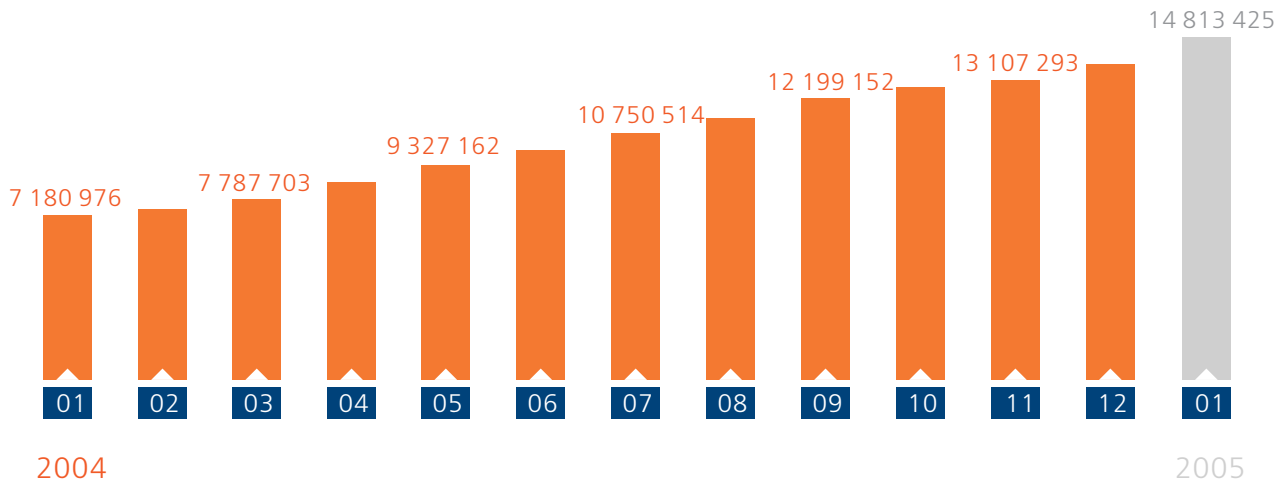
В целях более широкого развития данного направления были созданы специальные подразделения кредитования малого и среднего бизнеса в головном офисе и филиалах Банка, целью которых является постоянное расширение клиентской базы первоклассных заемщиков путем предоставления широкого спектра услуг на рынке кредитования малого и среднего бизнеса, эффективное управление портфелем займов, выданных субъектам малого и среднего бизнеса и процессом проведения кредитных операций (предоставления банковских займов, кредитных линий, гарантий, аккредитивов, лизинга и других финансовых инструментов),

обеспечение высокого уровня качества и оперативности в осуществлении кредитных операций, а также получение постоянных источников дохода и минимизация банковских рисков.

Также Банк совместно с Европейским Банком Реконструкции и Развития успешно продолжает осуществлять программу кредитования малого и среднего бизнеса. В декабре 2004 года между Банком и ЕБРР было подписано новое Кредитное соглашение, в соответствии с которым ЕБРР предоставил Банку 10 млн. долларов США на финансирование субъектов малого и среднего бизнеса.

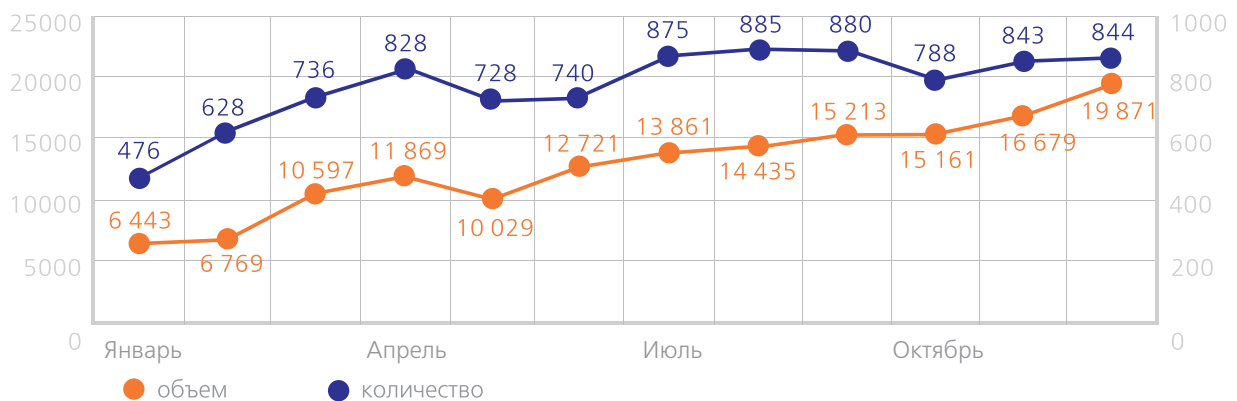
С учетом возрастающих потребностей субъектов МСБ в финансовых ресурсах, в 2004 году Банком была увеличена сумма финансирования субъектов МСБ с 400 000 долларов США до 1 000 000 долларов США. Перечень кредитных продуктов, предлагаемых субъектам МСБ, значительно расширился и на сегодняшний день представлен следующими программами: кредитование на приобретение коммерческой недвижимости, кредитование покупки транспортных средств, кредитование покупки франшизы, факторинг, услуги по выпуску гарантий и аккредитивов.

Портфель кредитов, выданных Банком субъектам МСБ в 2004 году увеличился на 106% и на 01.01.05 составил 14 813 425 тыс.тенге или 113 951 тыс. долларов США. Доля ссудного портфеля МСБ в общем ссудном портфеле Банка на 01.01.05 составила 12,8%.



Динамика развития ссудного портфеля МСБ в 2004 году

Всего за 2004 год представителям малого и среднего бизнеса было выдано Банком около 10 000 тыс. кредитов на общую сумму 19 992 484 тыс. тенге или 153 645 тыс. долларов США.



Динамика выданных кредитов малому и среднему бизнесу в 2004 году

По итогам деятельности за 2004 год наблюдается увеличение сроков финансирования субъектов МСБ. Так, объем кредитов, выданных на срок свыше 1 года, увеличился в 2004 году с 66% до 73% от общего ссудного портфеля МСБ. Основной целью кредитования субъектов МСБ в 2004 году являлось увеличение оборотных средств заемщиков. Концентрация кредитного портфеля традиционно присутствует в торговом секторе.

Следует отметить, что достижение Банком вышеуказанных показателей было бы невозможно без эффективной кадровой политики. В 2004 году количество кредитных специалистов, осуществляющих кредитование субъектов МСБ, увеличилось на 57 человек.

В Банке существует эффективная система роста квалификации действующих сотрудников и их высокого интеллектуального и профессионального уровня. На непрерывной основе проводятся семинары, стажировки и аттестации как опытных, так и новых кредитных сотрудников. В целях стимулирования и повышения эффективности деятельности кредитных сотрудников подразделений МСБ, была введена гибкая система оплаты труда, основанная на повышении материальной заинтересованности и ответственности за качество выполняемых функциональных обязанностей кредитных специалистов.

Цели, которые ставит перед собой Банк: содействие формированию и укреплению класса отечественных предпринимателей, стимулирование и поддержка развития производства, торговли, сельского хозяйства, а также привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику.

Взаимодействие с международными финансовыми институтами

В 2004 году АТФБанк активно развивал и укреплял связи с международными финансовыми институтами. В ноябре 2003 года банк привлек синдицированный кредит на рекордно высокую сумму 62 млн. долларов США, организованный голландским банком ABNAMRO.

В октябре 2004 года данный кредит был продлен на 1 год и увеличен до 75 млн. долларов США, организаторами выступили ABN AMRO и Deutsche Bank. Средства синдицированного кредита были направлены на финансирование торговых операций клиентов. Также, в июле 2004 года банком было подписано Соглашение о синдицированном займе на сумму 50 млн. долларов США, организатором которого выступил Standard Bank London Limited.

С целью стимулирования роста реального сектора экономики АТФБанк на протяжении всего года активно сотрудничал с международными институтами развития ЕБРР, АБР, KfW и Всемирным Банком. Нами достигнут наиболее высокий уровень партнерства с ЕБРР, программа которого по поддержке МСБ в Казахстане успешно реализуется с 1998 года. Программа кредитования предприятий МСБ развернута во всех филиалах Банка.

Деятельность и успехи Банка не остались незамеченными многими рейтинговыми агентствами. Так, 8 апреля 2004 года агентство Moody's повысило рейтинг Банка по долгосрочным депозитам в иностранной валюте с «Ba2» до «Ba1», прогноз - стабильный. При этом агентство отметило значимость Банка в банковской системе Казахстана как четвертого крупнейшего Банка со значительной рыночной долей в отношении активов на конец 2003 года. Банк также имеет долгосрочный кредитный рейтинг «B+» от Fitch Ratings. 22 декабря 2004 года Банку был присвоен рейтинг агентством Standard and Poor's на уровне «B/C», прогноз положительный.

Банк предлагает широкий спектр розничных банковских продуктов и услуг, включая открытие и обслуживание текущих и сберегательных счетов, предоставление потребительских и ипотечных кредитов, услуги по покупке и продаже дорожных чеков, обмен валют и других операций. Банк также предлагает клиентам обслуживание банковских платежных карточек Visa, Altyn, American Express и осуществление срочных переводов без открытия счета в системах Western Union, Contact.

Вклады физических лиц

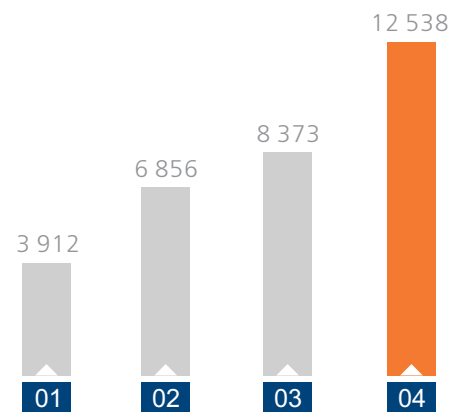
В 2004 году наблюдается значительный рост привлеченных вкладов от населения. Привлечение вкладов обеспечено за счет проведения активной работы по привлечению денег населения, ориентирование на комплексный подход в обслуживании вкладчиков и долгосрочное сотрудничество. Проводились различные мероприятия по привлечению клиентов: презентации для сотрудников корпоративных клиентов Банка, рассылка писем по банковским продуктам и услугам, проведение перекрестных продаж продуктов и услуг. Клиентам были предложены выгодные условия размещения своих вкладов.

Новое позиционирование Банка благоприятно отразилось на увеличении сроков вкладов, которые увеличились до 10 лет включительно. В целях увеличения привлекательности продуктовой линейки и условий по вкладам были улучшены условия отдельных видов вкладов, изменены схемы начисления вознаграждения при досрочном расторжении договора, введены льготные условия конвертации вкладов, что дало возможность изменить валюту вклада в период срока действия договора без потери ранее начисленного вознаграждения.

Ставки вознаграждения по вкладам удерживались на уровне банков-конкурентов, а по гарантированным вкладам на уровне ставок рекомендованных АО «Казахстанский Фонд гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц».

Банк стал активно развивать программы по привлечению вкладов населения в регионах через собственную филиальную сеть, что, в свою очередь, усилило позиции Банка на региональных рынках.

Результаты проведенной работы отражены на диаграмме по динамике изменения привлечения депозитов. Как видно из диаграммы в течение года остатки по срочным вкладам за год выросли в 1,5 раза. Банк прочно занимает 7 место на рынке вкладов физических лиц.



Динамика срочных вкладов населения, млн. тенге

Переводные операции

В настоящее время довольно разветвленная корреспондентская и филиальная сеть Банка позволяет клиентам оперативно осуществлять расчеты практически из любой точки Казахстана в любую точку мира. Использование современных средств связи и высокоэффективная организации работы соответствующих подразделений Банка обеспечивают бесперебойное осуществление платежей по многим видам валют в течение одного рабочего дня.

Это позволило предложить нашим клиентам услугу - быстрые денежные переводы без открытия счета:

- По филиальной сети Банка
- По системе «Contact», посредством которой осуществляются переводы за пределы Республики Казахстан более чем в 70 стран мира. Время перевода составляет от 4 до 24 часов
- По системе Western Union с инфраструктурой - 190 стран мира время перевода составляет 15-20 минут.

Дорожные чеки American Express

Одним из видов розничного банкинга является продажа дорожных чеков American Express. По договоренности с American Express Company банк получает дорожные чеки в долларах США и евро на условиях консигнации. В 2004 году лимит Банка на заказ дорожных чеков American Express вырос с 1 до 2 млн. долларов США.

В целом за 2004 год было продано дорожных чеков на сумму 1 717 450 евро и 2 239 500 долларов США, что превышает объемы продаж по сравнению с 2003 годом в 2,3 раза по евро и в 2,5 раз по долларам США.

Помимо продажи дорожных чеков Банк покупает с моментальной оплатой дорожные чеки American Express Company, Thomas Cook, Master Card International, Citicorp, VISA International.

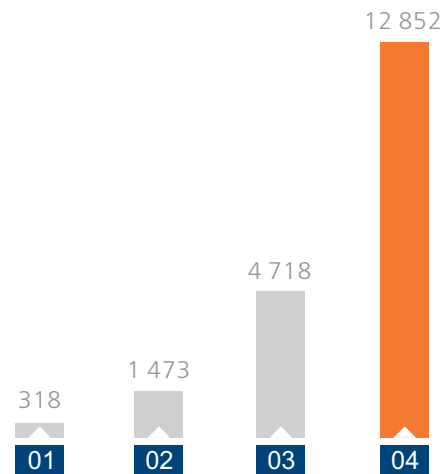
Потребительское кредитование

Потребительское кредитование Банка представлено программами кредитования на приобретение недвижимости, автомобилей, товаров длительного пользования, на обучение, лечение, проведение торжеств, отпусков, ремонт и на другие цели.

В 2004 году введены новые продукты кредиты на приобретение недвижимости и автомобилей без подтверждения доходов.

Доля потребительских кредитов в ссудном портфеле Банка составляет 11,1%.

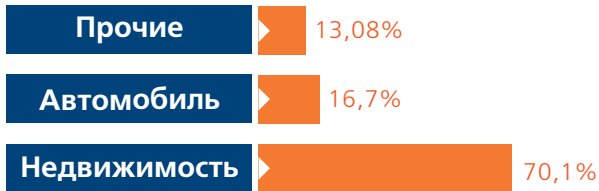
По состоянию на начало 2005 года кредитный портфель Банка по потребительскому кредитованию составил 12 825 267 тыс. тенге или 98 656 тыс. долларов США, количество кредитов 9 051.



Динамика потребительских кредитов, млн. тенге

За год объем кредитного портфеля возрос по сравнению с началом 2004 года в 3 раза, количество кредитов увеличилось в 2 раза.

На приобретение недвижимости было выдано 66,7 млн. долларов США, на приобретение автотранспорта 15,9 млн. долларов США, на прочие потребительские цели 12,4 млн. долларов США.



Структура ссудного портфеля, %

С 2001 года Банк сотрудничает с АО «Казахстанская ипотечная компания» по программам кредитования на приобретение недвижимости (в 2004 году был проведен семинар для работников филиалов по программе сотрудничества), участвует в Государственной программе развития жилищного строительства на 2005-2007 годы.

Банк реализует совместные программы со строительными компаниями Альянсстрой-инвест, Европолис, АктобеЦентр, Атырау-стройинвест, Алуан АС, Анфилада, Азия Стар, Востокросскомплект, Промресурс и другими.

В 2004 году было заключено генеральное соглашение с АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов».

Банк активно развивает программы кредитования на приобретение автомобилей в автосалонах партнерах Банка: «Созвездие Авто», «ABS-Invest», «Алма Моторс», Avto-centrum, Hyundai Center Kazakhstan с применением различных схем и условий кредитования. В 2004 году были заключены договоры сотрудничества с новыми автосалонами: SAITCO, УзАвтоКазахстан, Turin Auto, IG-Invest, Алматы АТО и другими.

В 2005 году планируется привлечение новых партнеров (строительные компании, автосалоны), изменение параметров кредитования

(снижение ставок вознаграждения по кредитам на автомобили, увеличение сроков кредитования на потребительские цели, снижение первоначального взноса по ускоренным программам), улучшение качества и скорости обслуживания клиентов за счет усовершенствования программного обеспечения.

Платежные карты

Эффективность карточного бизнеса в Банке определяется многими факторами, основными из которых являются эмиссия платежных карт различных типов и назначений, создание собственной инфраструктуры для обслуживания платежных карт и предоставление держателям карт дополнительных услуг по карточкам. Банк постоянно расширяет перечень дополнительных услуг по карточкам и наряду с такими традиционными услугами, как прием и выдача наличных денег в тенге и иностранной валюте, зачисление средств на карточные счета, поступившие из других банков, предоставление кредитного лимита, осуществляет оформление международных страховых полисов компании AIG ASSIST, местных страховых полисов компании «АТФ Полис», держатели платежных карточек Банка получают скидки при страховании в страховой компании «Интертич». Многие услуги держатели карточек имеют возможность получить через банкоматы Банка. Это: оплата услуг сотовой связи и Alma-TV. Находясь в любом уголке земного шара держатели карт могут получить баланс со своего карточного счета

Деятельность Банка по работе с пластиковыми карточками в 2004 году была направлена на выполнение следующих ключевых задач:

- увеличение количества выпускаемых платежных карт;
- повышение доходности от операций по платежным картам;
- разработка новых карточных продуктов и предложение новых услуг по платежным картам.

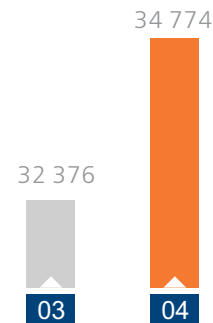
В этих целях были проведены следующие мероприятия:

- Банк повысил свой статус, став полноправным членом VISA и выступил спонсором для киргизского банка Энергобанк;
- Начата сертификация MasterCard для выпуска нового продукта;
- Запущен собственный персонализационный комплекс для эмбоссирования и персонализации карточек с магнитной полосой и с микропроцессором;
- Завершена сертификация нового продукта Visa с чипом;
- Осуществлено подключение к оплате таможенных платежей по платежным картам Банка.

В 2004 году общее количество действующих карт составило 34 774, в 2003 году - 32 376 карт, то есть прирост составил 2 398 карт.

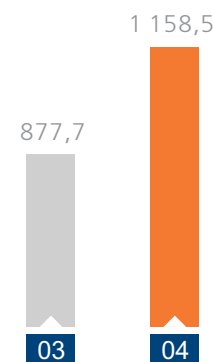
Увеличился объем безналичных платежей по карточкам с 877,7 млн. тенге в 2003 году до 1 158,5 млн. тенге в 2004 году и рост составил 32%.

В то же время наблюдается снижение объемов выдачи наличных по карточкам на 9% с 12 054,4 млн. тенге в 2003 году до 10 924,5 млн. тенге в 2004 году. Это является положительным фактором, так как свидетельствует об увеличении доли безналичных платежей по карточкам.



Действующие карты, шт

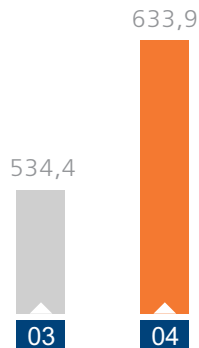
Динамика роста выпуска платежных карт



Объемы платежей млн. тенге

Динамика объема платежей по платежным картам

Среднемесячный остаток на карточных счетах увеличился по сравнению с 2003 годом на 19% и составил в 2004 году 633,9 млн. тенге, в 2003 году он составлял 534,4 млн. тенге;



Среднемесячный остаток на карточных счетах млн. тенге

Динамика среднемесячных остатков на карточных счетах

Выделение кредитных лимитов по платежным карточкам способствует росту доходов от использования заемных средств держателями платежных карточек. В 2004 году было выдано займов юридическим лицам на сумму 96.956,2 тыс.тенге, против 70 007,6 тыс. тенге в 2003 году, что составило рост по сравнению с 2003 годом на 39% , однако по физическим лицам наблюдается снижение на 3,9% (с 1 035 110 тыс.тенге в 2003 году до 994 389,7 тыс.тенге в 2004 году).

Эквайринг

В 2004 году продолжилась работа по привлечению предприятий торговли и сервиса к сотрудничеству в области обслуживания держателей платежных карт международных платежных систем: Visa International, MasterCard Int., Diners Club International и JCB International, а также локальной платежной системы Altyn.

Количество предприятий торговли и сервиса увеличилось в сравнении с 2003 годом на 15% и составило 185 предприятий (239 торговых точек) в 2004 году против 161 в 2003 году. За отчетный период комиссионный доход от коммерсантов составил 40 030,6 тыс.тенге и увеличился по сравнению с 2003 годом на 18% или на 34 150,4 тыс.тенге.

За 2004 год 13 банкоматов принесли Банку доход в 4 921 тыс.тенге; всего закуплено 32 банкомата для 12 филиалов, из них установлено 17 банкоматов.

В настоящее время в Банке завершен процесс перестройки административной структуры Банка по бизнес - направлениям, значительно выросла роль подразделения риск-менеджмента в процессах управления и контроля за кредитными рисками Банка.

В Банке внедрены усовершенствованные кредитные правила и процедуры с учетом накопленного опыта по кредитованию и международной практики, где учтены требования по минимизации кредитных и операционных рисков.

В течение 2004 года внедрен институт риск - менеджеров в 10 крупных филиалах и дочерних компаниях Банка, в том числе в АО "Энергобанк" г. Бишкек. Риск - менеджеры филиалов и дочерних компаний обеспечивают адекватную оценку и контроль уровня кредитных рисков и в своей работе подотчетны Департаменту риск менеджмента. Риск-менеджеры филиалов и дочерних предпри-

ятий также ответственны за проведение необходимых мероприятий по контролю за операционными рисками подразделений.

В 2005 году планируется завершить внедрение риск-менеджмента во вновь открывшихся филиалах, а также провести плановую ротацию действующих риск-менеджеров филиалов. В текущем году в банке будет проведено дальнейшее обучение персонала Департамента риск менеджмента, включая дистанционные курсы, тренинги и семинары. По итогам 2005 года большинство работников Департамента риск менеджмента должны пройти сертифицированные дистанционные курсы по управлению рисками.

Широкая филиальная сеть дает возможность комплексного обслуживания в едином стандарте расположенных в разных регионах подразделений крупных предприятий, холдингов, финансово-промышленных групп. Единая сеть создает уникальные условия для обмена и внедрения позитивного опыта, дает возможность тиражирования типовых структур управления, продуктов и технологий. Региональная экспансия банка это надежное средство увеличения прибыльности, повышения уровня клиентского обслуживания и увеличения собственной доли в основных сегментах рынка.

Банк проводит целенаправленную работу по развитию филиальной сети. На конец 2004 года региональная сеть банка представлена 18 филиалами и 11 РКО в следующих областях Казахстана: Восточно-Казахстанской, Карагандинской, Южно-Казахстанской, Костанайской, Атырауской, Мангистауской, Актюбинской, Павлодарской, Жамбылской, Западно-Казахстанской, Кызылординской, Акмолинской, а также в городах Астана и Алматы.

В отчетном году к филиалам Банка добавились филиалы в городах Щучинск, Уральск, Кызылорда, Семипалатинск, а также расчетно-кассовые отделы в городах Уральск, Экибастуз, Шымкент, Алматы.

Каждый филиал Банка приносит в регионы сервис высокого уровня, предоставляя своим клиентам полный перечень банковских услуг от расчетно-кассовых операций до привлечения в их производственные программы финансовых ресурсов международных рынков.

Реализуя стратегию своего регионального развития, Банк установил партнерские отношения с акиматами областей и городов республики. Совместно с региональными властями осуществляются долгосрочные программы сотрудничества, направленные на привлечение в регионы финансовых ресурсов, оказывается содействие в решении экономических и социальных проблем общества.

По результатам проведенного подробного анализа социально-экономической ситуации и рыночного потенциала регионов республики в качестве перспективного для создания структурных подразделений Банка в 2005 году рассматривается г.Петропавловск. На 2005г. запланировано открытие филиала в г.Петропавловск.

В связи с активным развитием страхового бизнеса в республике, ростом потребности в качественных страховых технологиях, АО «АТФБанк» учредило Закрытое акционерное общество «Страховая Компания «АТФ Полис», которое было зарегистрировано 22 декабря 1999 года. Во исполнение действующего законодательства 01 декабря 2004 г. компания была перерегистрирована в акционерное общество. За время своего существования страховая компания «АТФ Полис» зарекомендовала себя как динамично развивающаяся страховая организация, и на сегодняшний день она входит в десятку крупнейших страховых компаний страны, занимая прочное положение на страховом рынке. Уставный капитал компании составляет 475 млн. тенге.

АО «СК «АТФ Полис» вошло в число страховых компаний Казахстана, выполнивших все требования Национального банка относительно формирования резервных фондов. Компания имеет лицензии на право проведения 18 видов страхования, что позволяет удовлетворять любые потребности в сфере страхования.

По состоянию на 1 января 2005 года, активы компании составили 992 млн. тенге, страховые резервы 359 млн. тенге, финансовый результат 2,5 млн. тенге. На сегодняшний день число клиентов «АТФ Полис» составляет порядка 109 тысяч. Развитая филиальная сеть представляет компанию в различных регионах Казахстана: на данный момент имеется 17 офисов во всех областях Республики Казахстан.

Высоких результатов в своей деятельности компания смогла достичь благодаря высокому доверию своих клиентов и партнеров, проведению обоснованной тарифной политики, подкрепленной продуманной и проверенной временем системой перестрахования в сочетании с профессиональными действиями сотрудников компании. Система перестрахования в компании построена на основе взаимодействия с крупнейшими перестраховочными компаниями и страховыми брокерами.

В настоящее время «АТФ Полис» состоялась как универсальная страховая компания, предоставляющая услуги юридическим и физическим лицам в области личного и имущественного страхования. Репутация надежного страхового партнера обеспечена индивидуальным подходом к каждому страхователю и строгим исполнением взятых на себя обязательств. Стремление к постоянному совершенствованию предлагаемых страховых продуктов позволяет достигать оптимального сочетания цены и высокого качества страховой защиты. Главным направлением своей деятельности компания считает выполнение функции социальной и финансовой защиты населения и деловой среды, привлекая и воспитывая профессионалов высокого класса.