



Пресс-релиз

БТА Банк подвел финансовые итоги 2010 года

Алматы, 12 мая 2011 г. – Сегодня БТА Банк (далее – «Банк») объявил о результатах своей деятельности в 2010 году на основе данных аудированной консолидированной отчетности по МСФО.

ИТОГИ 2010 ГОДА

Одним из основных достижений Банка и компаний, входящих в группу БТА (далее – Группа) за данный отчетный период, наряду с успешным завершением процесса реструктуризации, стало получение чистой прибыли в размере 986 265 млн. тенге (6 693 млн. долларов США), в то время как по итогам 2009 года был зафиксирован чистый убыток в размере 1 114 534 млн. тенге (7 507 млн. долларов США). Получение прибыли по итогам 2010 года связано, в первую очередь, с получением дохода от реструктуризации, который составил 853 914 млн. тенге (5 789 млн. долларов США).

Дефицит капитала Группы по итогам 2010 года сократился более чем в 16 раз и составил 104 513 млн. тенге по сравнению с 1 689 820 млн. тенге на конец 2009 года.

Сокращение дефицита капитала Группы на 31.12.2010 года связано с изменением суммы выпущенного капитала (простые акции) за счет конвертирования облигаций всех выпусков в пределах первой и второй облигационных программ Банка, принадлежащих основному акционеру Банка, в акции на общую сумму 671 472 млн. тенге. Кроме того, по итогам 2010 года произошло сокращение размера аккумулированного убытка за счёт доходов текущего года.

По итогам 2010 года Банк занимал лидирующие позиции в банковском секторе РК: 3-е место по размеру активов (1 994 млрд. тенге или 13 519 млн. долларов США), 4-е место по объему депозитного портфеля юридических лиц (419 млрд. тенге или 2 841 млн. долларов США) и депозитного портфеля физических лиц (255 млрд. тенге или 1 726 млн. долларов США). По состоянию на 1 января 2011 года общий депозитный портфель Банка составил 674 млрд. тенге, увеличившись на 14,6% по сравнению с 1 января 2010 года.

Динамика изменения депозитного портфеля Банка характеризуется устойчивым ростом, что отражает повышение доверия населения к Банку. Стратегия фондирования Банка нацелена на внутренний рынок и предусматривает активное наращивание депозитной базы за счёт привлечения вкладов физических и юридических лиц. По итогам 2010 года Банк занимал 11,4% рынка срочных вкладов населения, тогда как на начало 2010 года рыночная доля Банка в данном сегменте составляла всего 8%. При этом наибольший относительный прирост розничной депозитной базы (+62,2%) наблюдался именно у Банка, в то время как объём вкладов населения в целом по рынку увеличился лишь на 16%.

БИЗНЕС-АКТИВНОСТЬ В 2011 ГОДУ

В 2011 году Банк продолжает планомерную диверсификацию ссудного портфеля по различным направлениям бизнеса. По итогам 2010 года доля розницы в нетто-ссудном портфеле Банка составляет 21,9%, доля МСБ – около 15,9%.

Параллельно с этим, Банк нацелен на повышение качества и увеличение доходности ссудного портфеля. Достигнуть поставленных целей Банк планирует за счёт расширения продуктовой линейки и клиентской базы, автоматизации процесса кредитования и усиления работы по возврату проблемных займов.

Расширение продуктовой линейки будет достигнуто за счёт внедрения новых продуктов, в том числе, по кредитным картам, образовательному кредитованию, а также по партнёрским программам для частных предпринимателей.

Увеличения клиентской базы планируется достичь за счёт привлечения новых групп клиентов, в том числе, студентов, заёмщиков других банков (в рамках программ по рефинансированию кредитов), а также частных предпринимателей – в рамках партнёрских программ. Кроме того, Банк планирует расширять кредитование VIP-клиентов за счёт внедрения специализированных программ, основанных на оценке имущественного состояния.

Проект по автоматизации процесса розничного кредитования, реализуемый с начала 2011 года, включает внедрение процесса централизованного андеррайтинга с автоматизированным скорингом по кредитным картам, экспресс-кредитам, автокредитам и образовательному кредитованию.

Усиление работы по возврату проблемных кредитов охватывает несколько направлений. В зависимости от платёжеспособности заёмщика, ему может быть предложена реструктуризация займа с предоставлением отсрочки и установлением индивидуального графика погашения задолженности. В ряде случаев заёмщику может быть предложена добровольная реализация имущества, которая проводится самим заемщиком, либо внесудебная реализация имущества с торгов, которые проводятся только с согласия заёмщика. В крайних случаях Банк по решению суда может принять на баланс залоговую недвижимость, при этом заёмщик может проживать в данном или другом объекте недвижимости на условиях аренды и имеет первоочередное право на выкуп этого объекта недвижимости по стоимости, по которой она была принята на баланс.

В корпоративном бизнесе Банк планирует продолжить работу по улучшению качества ссудного портфеля, возврату активов, находящихся за рубежом, и повышению доходности бизнеса, в том числе, за счёт увеличения доли непроцентных доходов от расчётно-кассового обслуживания. Кроме того, Банк акцентирует внимание на работе с клиентской базой и прилагает усилия по возврату ушедших, удержанию существующих и привлечению новых корпоративных клиентов.

Весомым конкурентным преимуществом Банка в корпоративном и МСБ-сегментах являются выгодные условия по торговому финансированию экспортно-импортных сделок, предоставляемому в рамках соглашения по возобновляемой гарантированной кредитной линии по торговому финансированию (RCTFF). Средняя стоимость финансирования в рамках данной линии составляет 10-11% годовых, что позволяет в перспективе рассчитывать на дальнейшее расширение клиентской базы и возврат прежних рыночных позиций Банка в сфере торгового финансирования. Так 31 марта 2011 года Банк выплатил первый транш в рамках RCTFF на сумму 175 млн.

долларов США, что позволило профинансировать 5 сделок на общую сумму около 5 миллионов долларов США на выгодных для клиентов условиях.

В сегменте МСБ приоритетными задачами Банка является дальнейшая оптимизация бизнес-процессов и продуктовой линейки, повышение эффективности продаж, развитие дистанционного обслуживания и совершенствование системы мониторинга качества активов.

Одновременно с этим, в сегменте малого и среднего бизнеса Банк продолжает активно работать в рамках государственных программ поддержки предпринимателей, реализуемых Фондом развития предпринимательства «Даму». Сегодня Банк является лидером среди казахстанских банков по реализации государственной Программы «Дорожная карта бизнеса-2020». По состоянию на 1 мая 2011 года Банк принял к рассмотрению 159 заявлений от предпринимателей на общую сумму 34 600 млн. тенге. Из этого объема по первому направлению Программы (поддержка новых проектов) было принято 99 заявлений на общую сумму 14 988 млн. тенге, по второму направлению (оздоровление предпринимательского сектора) – 53 заявления на общую сумму 17 798 млрд. тенге, по третьему направлению (поддержка экспортно-ориентированных производств) – 7 заявлений на общую сумму 1 814 млн. тенге. Из общего объема принятых Банком заявлений уполномоченный орган утвердил включение в Программу 39 заявлений на сумму 5 331 млн. тенге – по первому направлению, 11 заявлений на сумму 4 363 млн. тенге – по второму направлению и 5 заявлений на сумму 914 млн. тенге – по третьему направлению Программы.

Контакты для СМИ:

тел. +7(727) 312 24 26, 261 89 28

e-mail: pr@bta.kz

www.bta.kz

Ақпараттық-парақ

БТА Банкі 2010 жылдың қаржылық қорытындысын шығарды

Алматы, 12 мамыр 2011 ж. – Бүгін БТА Банкі (бұдан кейін – «Банк») ХҚЕС бойынша аудиттеліп шоғырландырылған есеп беру мәліметтерінің негізінде өзінің 2010 жылғы жұмыс нәтижесін хабарлады.

2010 ЖЫЛДЫҢ ҚОРЫТЫНДЫСЫ

Аталмыш кезеңдегі Банктің және БТА тобына кіретін компаниялардың (бұдан былай –Топ) негізгі жетістіктерінің бірі табысты аяқталған қайта құрылымдау болып табылады. Осының нәтижесінде 986 265 млн. тенге (6 693 млн. долларов США) құраса, ал 2009 жылдың қорытындысы бойынша таза шығын мөлшері 1 114 534 млн. тенге (7 507 млн. АҚШ доллары) болды. 2010 жылдың қорытындысы бойынша түскен пайда алдымен 853 914 млн. теңгені құрайтын (5 789 млн.АҚШ доллары) қайта құрылымдаудан түскен табысқа байланысты.

Банк капиталының тапшылығы 2009 жылдың аяғындағы 1 689 820 млн. теңгеден 2010 жылдың қорытындысы бойынша 16 есеге қысқарып, 104 513 млн. тенгені құрады.

Капитал тапшылығының қысқаруы 31.12.2010 жылы жалпы 671 472 млн. теңге сомасына Бас компанияға жататын Банктің бірінші және екінші облигациялық бағдарламасының аясында шығарылған барлық облигацияларды айырбастаудың негізінде капиталдан шығарылған соманың (қарапайым акциялар) өзгеруіне байланысты. Сонымен қатар 2010 жылдың қорытындысы бойынша қазіргі жыл кірісінің негізінде шоғырландырылған шығын сомасының қысқаруы болды.

2010 жылдың қорытындысы бойынша Банк ҚР банк секторында жетекші орында келе жатыр:

Актив мөлшері бойынша – 3 орында (1 994 млрд. тенге немесе 13 519 млн. АҚШ долларын), заңды тұлғалардың депозиттік портфелінің мөлшері бойынша 4 орында (419 млрд. теңге немесе 2 841 млн. АҚШ доллары) және жеке тұлғалардың депозиттік портфелі бойынша (255 млрд.теңге немесе 1 726 млн. АҚШ доллары) иеленді. 2011 жылдың 1 қаңтарына дейінгі Банктің жалпы депозиттік портфельдің жағдайы 2010 жылғы 1 қаңтарына қарағанда 14,6%-ға көбейіп, 674 млрд. тенгені құрады.

Банктің депозиттік портфелінің өзгерісі тұрақты өсуімен сипатталып, банкке деген халықтың сенімінің өсуін байқатады. Жеке және заңды тұлғалардың салымдарын депозиттік базаға тарту арқылы және ішкі нарыққа Банктің қорлық стратегиясы бағытталды.2010 жылдың қорытындысы бойынша Банк саудадағы халықтың шұғыл салымдарының 11,4% -на ие болса, ал 2010 жылдың басында аталмыш сегментте Банктің үлесі бар-жоғы 8%-ды ғана құраған еді. Сондай-ақ , нарық бойынша халықтың салым мөлшері жалпы алғанда тек 16%-ға көбейген кезде, БТА Банкінде бөлшектік депозит базасының артуы (+62,2%) байқалған болатын.

2011 ЖЫЛДЫҢ БИЗНЕС-БЕЛСЕНДІЛІГІ

2011 жылы Банктің несиелік портфелі бизнестің әр түрлі бағытында жоспарлы түрде түрлендіреді. 2010 жылдың қорытындысы бойынша Банктің несиелік портфельдегі бөлшек сауданың үлесі 8,3% -дан 10,8%-ға, ал ШОБ-тың үлесі 6,8%-*дан 8%-ға дейін өсті..

Бұнымен қатар, Банк несиелік портфельдің сапасы мен табысын ұлғайтуға баса назар аударып отыр. Алдына қойып отырған міндеттерге жету үшін, клиенттік базаны, өнімдік (азық-түліктік) базаны, кредиттік үрдісті автоматтизациялауды және проблемалы қарыздарды қайтаруды жұмысын күшейтуді жоспарлап отыр.

Кредиттік карталар, білім беру кредиттеуді және жеке кәсіпкерлер үшін серіктестік бағдарламалары бойынша жаңа өнімдерді енгізу арқылы өнім желісін кеңейту жүзеге асырылады.

Клиенттік базаны кеңейту серіктестік бағдарламасының аясында, жеке кәсіпкерлер және басқа банктерден қарыз алушыларды, студенттерді яғни клиенттердің жаңа тобын өзіне тарту арқылы іске асыруды жоспарлап отыр. Сонымен қатар, Банк мүлік жағдайын бағалауға негізделген мамандандырылған бағдарламаларды енгізудің арқасында VIP-клиенттерді кредиттеуді кеңейтуді жоспарлап отыр.

2011 жылдың басынан бөлшек кредиттеу үрдісін автоматтандыру бойынша жобасына Кредит карталары, Жедел кредиттер, Автокредиттер, Әмбебап факультеті бойынша автоматтандырылған скорингпен орталықтандырылған андеррайнг үдерісі енеді.

Проблемалы кредиттерді қайтару жөніндегі жұмысты күшейтудің бірнеше бағыты бар. Қарыз алушының өтей аларлық шамасына байланысты оған қайта құрылымдалған қарыздың мерзімі ұзартылған жеке кестелердің тізбесі ұсынылуы мүмкін. Кейбір жағдайларда қарыз алушыға өз еркімен мүлкін саудаға салуға немесе тек соның келісімімен жүзеге асырылатын соттан тыс саудаларды жүргізу ұсынылуы мүмкін. Тіпті болмаған жағдайда соттың шешімімен Банк кепілдіктегі жылжымайтын мүлікті өз балансына қабылдауы мүмкін. Бұл жағдайда қарыз алушы аталмыш жылжымайтын мүлікті немесе басқа жылжымайтын мүлікті жалға алу шартының негізінде тұруына және Банк балансына сәйкес бірінші кезекте сатып алуға құқысы бар.

Банк корпоративті бизнесте несиелік портфельдің сапасын жетілдіру мақсатында шетелдегі активтерді қайтару және бизнестің кірісін жоғарлатып, есеп айырысу кассалық қызметтерден түсетін пайыздық емес үлестерді көбейту жұмыстарын жалғастыруды жоспарлап отыр. Сондай-ақ, Банк клиенттік базамен жұмысқа баса назар аударып, бұрынғы клиенттерді қайтарудың, қазіргі бар клиенттерді сақтап қалып, жаңадан ірі клиенттерді тарту жағын ойластыруға үлкен салмақ салып отыр.

Банктің корпоративті және ШОБ-сегменттерінде басты бәсекелесі ретінде экспорт-импорттық мәмілеге қатысты сауданы қаржыландырудың тиімді шарттары, яғни келісім аясындағы сауданы қаржыландыруға байланысты жаңартылған кепілдендірілген кредит желісі болып табылады. (RCTFF)

Аталмыш желінің аясында қаржыландырудың орташа құны жылдық 10-11%-ын құрайды. Бұл сауданы қаржыландыруға байланысты Банктің бұрынғы нарықтық деңгейін қайтарып, болашақта клиенттік базаның кеңеюіне мүмкіндік тудырды. 2011 жылдың 31 науырызында RCTFF аясында алғашқы траншты 175 млн. АҚШ

долларын төлегенінің арқасында клиенттерге тиімді жағдайда жалпы сомасы 5 миллион АҚШ доллар сомасына жуық 5 мәмілені қаржыландыруға жол ашты.

ШОБ сегментінде болашақта бизнес-үрдісті және өнімдік желіні, сатылым тиімділігін арттыру, қашықтан қызмет көрсетуді, мониторинг желісінің актив сапасын жетілдіру Банктің басымдық міндеттері болып табылады.

Сонымен қатар, шағын және орта бизнес сегментінде Банк кәсіпкерлерді қолдау жөніндегі мемлекеттік жобалардың аясында «Даму» Қорының жүзеге асыруының арқасында белсенді түрде жұмысын жалғастырып отыр. Бүгінгі күні Банк «Бизнестің жол картасы-2020» Мемлекеттік бағдарламасын іске асыруда қазақстан банктерінің арасында көшбасшысы болып отыр. 2011 жылдың 1 мамырына дейінгі жағдайында Банк кәсіпкерлерден жалпы сомасы 34 600 млн. теңгені құрайтын 159 өтінішті қарастыруға қабылдады.

Осы көлемнің негізінде Бағдарламаның бірінші бағыты бойынша (жаңа жобаларды қолдау) жалпы 14 988 млн. теңге сомасын құрайтын 99 өтініш, екінші бағыт бойынша (кәсіпкерлік секторды қалпына келтіру) – жалпы 17 798 млрд. теңге сомасын құрайтын 53 өтініш, үшінші бағыт бойынша (экспорттық – бағдарлық өндірісті қолдау) – жалпы 1 814 млн. теңге сомасын құрайтын 7 өтінішті қабылдады.

Банк қабылдаған өтініштерінің жалпы көлемінен уәкілет органы Бағдарламаға бірінші бағыт бойынша 5 331 млн. теңге сомасын құрайтын 39 өтініш, екінші бағыт бойынша – 4 363 млн. теңге сомасын құрайтын 11 өтініш және үшінші бағыт бойынша – 914 млн. теңге сомасын құрайтын 5 өтінішті бекітті.

БАҚ байланыс телефондары:

тел. +7(727) 312 28 47, 250 53 78

e-mail: pr@bta.kz

www.bta.kz