

это не самая
легкая в мире
работа. и тем не
менее одна из
самых
интересных.
корректировать
финансовые
потоки, помогать
клиентам
развивать их
бизнес, дарить
новые
возможности
молодым
семьям... словом,
делать жизнь
удобнее и чуточку
лучше.
конечно, банк –
это в первую
очередь люди,
которые здесь
работают.
талантливые.
увлеченные.
очень разные.
и вместе они
составляют
команду
единомышленников,
для которой ..
возможно всё.

успешные люди. успешный банк.

20
06
Годовой
отчет

20
06
Годовой
отчет

20
06
Годовой
отчет

**ГОДОВОЙ ОТЧЕТ Минского Транзитного Банка, 2006 год
ANNUAL REPORT 2006 Minsk Transit Bank**

Содержание:

- 2 О Банке
- 4 Успех в каждом из нас:
обращение Председателя Правления МТБанка
Андрея Казимировича Жишкевича
- 6 Корпоративный сегмент
- 8 Теплота рук Ольги Макаровой
- 10 Розничный сегмент
- 12 Путешествие с Александром Хандогиным
- 14 Кредитные операции
- 16 У зеленого стола с Иваном Дмитриевым
- 18 Операции на финансовом рынке
- 20 Высший пилотаж с Павлом Малышко
- 22 Международные операции
- 24 Бодрый вечер с Олегом Рубановым
- 26 Маркетинговая стратегия
- 28 Мысли вслух с Владиславом Аксининым
- 30 Основные финансовые показатели МТБанка за 2006 год
- 33 Заключение аудита и основные отчетные формы
- 36 Контакты

О Банке

Лицензии ЗАО «Минский транзитный банк» (МТБанк):

- лицензия на осуществление банковской деятельности № 13, выдана Национальным банком Республики Беларусь 27.10.2006 г.
- специальное разрешение (лицензия) Комитета по ценным бумагам при Совете Министров РБ на право осуществления профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам за № 04120/0058869 на следующие виды работ и услуг: брокерская деятельность; дилерская деятельность; депозитарная деятельность.

МТБанк является членом Ассоциации белорусских банков, ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», Международного сообщества межбанковской телекоммуникации SWIFT, системы REUTERS, систем безналичных расчетов VISA International и MASTERCARD International.

Внешний аудит Банка осуществляют АООО «Аудитэл» (национальный) и компания «Deloitte» (международный).

Акционеры Банка:

- ИП ЗАО «Начало века» (инвестиционная компания Международного автомобильного холдинга «Атлант-М») – 90,29% участия в уставном фонде.
- УП «Минскинтеркапс» – 3,37%.
- Минский городской территориальный фонд государственного имущества – 2,88%.
- Предприятие «CAPSUL TECHNOLOGY INTERNATIONAL INC.» - 2,48%.
- ООО «Брокерский дом «Атлант-М» – 0,79%.
- СП ЗАО «Милавица» – 0,18%.
- Акционерное общество «BALTIC TRUST BANK» – 0,01%.

Состав наблюдательного совета МТБанка:

Председатель Наблюдательного совета:

Хусаенов Олег Ильгизович – Генеральный директор
ООО «Международный автомобильный холдинг «Атлант-М»

Члены наблюдательного совета:

Марцынкевич Тимофей Борисович – Генеральный директор ИП ЗАО «Начало века»
Змитрович Владимир Евгеньевич – Директор ИООО «Атлант-М Холпи»
Токарчук Андрей Михайлович – Директор Минского городского территориального фонда государственного имущества

Состав правления МТБанка:

Председатель Правления – Жишкевич Андрей Казимирович

Члены Правления:

Павловская Ирина Борисовна – заместитель председателя Правления
Бычек Игорь Павлович – заместитель председателя Правления
Ермолович Валентина Владимировна – главный бухгалтер
Смоляк Валерий Степанович – исполнительный директор

Активы, млн. руб.	174 412,8
Собственный капитал, млн. руб.	38 515,0
Прибыль, млн. руб.	5 839,6
Кредитный портфель, млн. руб.	102 804,6
Количество частных клиентов	44 040
Количество корпоративных клиентов	2 690
Депозиты клиентов, млн. руб.	69 249,2
Численность персонала, человек	433
Рентабельность капитала по среднему значению (ROE), %	18,2
Рентабельность активов по среднему значению (ROA), %	4,6
Достаточность собственного капитала (норматив 8%), %	25,4
Достаточность основного капитала (норматив 4%), %	16,1
Краткосрочная ликвидность (норматив 1)	3,2
Текущая ликвидность (норматив 70%), %	116,0
Мгновенная ликвидность (норматив 20%), %	169,3

Что такое МТБанк ?

МТБанк – это 13 успешных лет работы на белорусском банковском рынке.

МТБанк – это 7 успешных акционеров.

МТБанк – это более 45 000 успешных клиентов.

МТБанк – это более 400 успешных сделок в день.

МТБанк – это более 430 успешных сотрудников.



Я убежден, что именно наши успешные сотрудники являются самым главным фактором, определяющим успех Банка.

Банк – это не абстрактное «учреждение», это конкретные люди, взаимодействующие с клиентами.

Успех наших сотрудников в работе с клиентами – это успех Банка в реализации выбранной стратегии развития, нацеленной на малый и средний бизнес, а также активно формирующийся белорусский «средний класс». Для таких клиентов и стандарты банковского обслуживания должны быть особенными – максимально клиенто-ориентированными и гибкими. В этом мы видим свое преимущество по сравнению с крупными банками, основанными на массовых, стандартизированных и поставленных на поток технологиях обслуживания. В противовес этому характер работы МТБанка с клиентами является намного более адресным и индивидуальным.

Именно поэтому в Годовом отчете МТБанка за 2006 год мы хотим рассказать не только об итогах работы, но и о сотрудниках нашего Банка, благодаря которым мы продолжаем свое динамичное развитие.

Банковский бизнес не самый простой, однако люди, которые посвятили часть жизни МТБанку, никогда не сомневались в правильности своего выбора. Это люди успеха, люди, которые ценят свою интересную работу, своих коллег-единомышленников, любят свои семьи, друзей, родственников, умеют жить и наслаждаться минутами, часами и днями абсолютного счастья. Именно эти мгновения и вдохновляют их на то, чтобы быть лидерами в жизни и на работе.

Из успеха каждого нашего сотрудника складывается общий успех МТБанка.

Жишкевич Андрей Казимирович, Председатель Правления МТБанка

Корпоративный сегмент

ЗАО «Минский транзитный банк» – это универсальный Банк, предоставляющий полный спектр высокотехнологичных финансовых продуктов и услуг. Банк непрерывно совершенствует собственную инфраструктуру в соответствии с потребностями клиентов, модернизирует информационную и ресурсную базу для успешного ведения бизнеса клиентов.

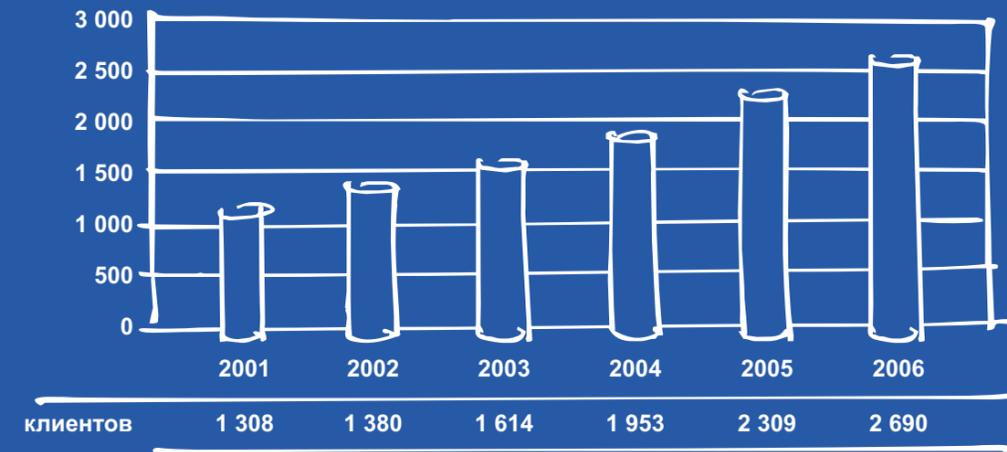
Клиентская политика Банка ориентирована на завоевание лояльности клиентов путем обеспечения их наиболее качественными и надежными продуктами и услугами. Все клиенты очень требовательно относятся к выбору своего финансового партнера, и тем более приятно осознавать, что мы оправдали доверие столь крупных белорусских предприятий, как:

ОАО «МинскПромСтрой», ОАО «Полимир», ОАО «Полоцк – Стекловолокно», РУП СПО «Химволокно» (г. Светлогорск), СП ООО «МЦС», ЗАО «Бобруйский завод ТДА», СП «Милавица», предприятия МАХ «Атлант-М», ТЧУП «Технониколь», ЗАО «Совавто-Минск», ЗАО СП «БЕЛАВМ», СООО «Белвест», Витебский мясокомбинат.

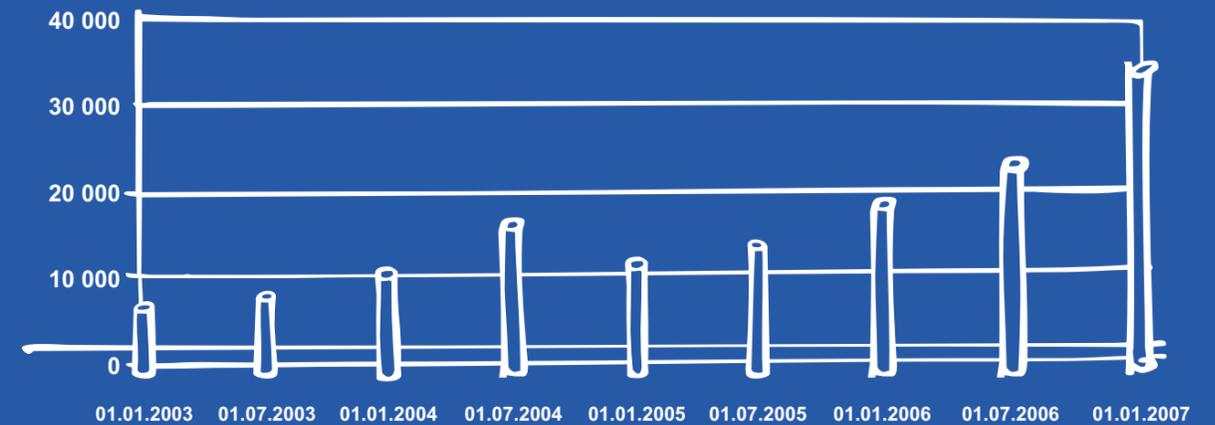
В 2006 году особый акцент Банк делал на привлечении новых клиентов на расчетно-кассовое обслуживание. Клиентская база МТБанка расширилась на 346 клиентов. Положительный прирост средств юридических лиц в ресурсной базе МТБанка составил 13,5 млн. долларов США, или 50% всего прироста ресурсов банка. При этом половина прироста привлеченных ресурсов юридических лиц была обеспечена приростом остатков на текущих (расчетных) счетах клиентов.

Примером акции, направленной на целевой корпоративный сегмент МТБанка – малые и средние предприятия, – стала специальная программа «Твой первый банк», в рамках которой для всех вновь регистрируемых предприятий, впервые открывающих банковский счет, предусматривались льготные условия по основному спектру банковских услуг. Стратегической целью проекта явилось стимулирование развития предпринимательства, поскольку именно предприятиям, делающим свои первые шаги на рынке, на начальном этапе деятельности очень важна минимизация затрат, в том числе и на банковское обслуживание, а также возможность получить квалифицированную консультационную помощь.

Корпоративные клиенты



Динамика остатков на расчетных счетах корпоративных клиентов 2003-2006, млн. руб.





Теплота рук Ольги Макаровой

С детства я любила лепить своими руками разные забавные фигурки. Следовать своей фантазии, создавать что-то новое, оригинальное. Идеальное занятие, когда хочется отвлечься и побыть наедине со своими мыслями. Глина, песок, декоративные материалы – все они очень «капризны», к каждому нужен свой подход. Необходимо точно чувствовать материал руками, любить свое будущее творение и уже в горке разноцветных камешков видеть будущую идеальную композицию. Наверное, я люблю это занятие потому, что оно очень похоже на мою работу. Ведь в работе с клиентами не может быть ни спешки, ни опрометчивых решений. Каждый человек индивидуален, каждый заслуживает особого внимания. Теплота отношений и забота о клиенте – всегда стоят на первом месте в моей работе.

Розничный сегмент

Розничный рынок является одним из приоритетных сегментов для МТБанка. В этой связи в 2006 году продолжилась работа по развитию сети продаж розничных услуг: открыто три новых расчетно-кассовых центра, а также семь валютных касс. Всего по состоянию на 01.01.2007 года Банком открыто и действует 35 валютных касс, 12 пунктов обмена валют, 16 расчетно-кассовых центров и 5 филиалов в Минске, Витебске, Молодечно, Бобруйске.

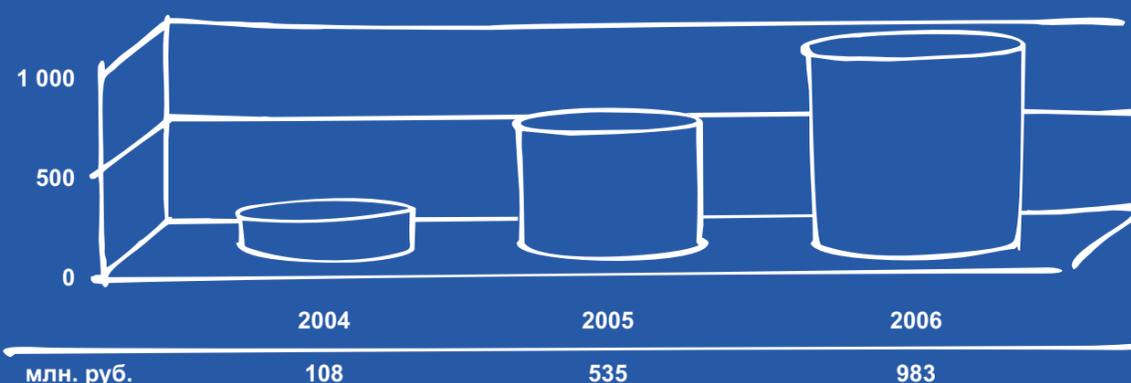
МТБанк остается на белорусском рынке банковских услуг лидером по количеству частных платежных систем, являясь партнером 6 систем денежных переводов: ЛИДЕР, Travelex Money Transfer, Western Union, Migom, Contact, Анелик. Прирост полученных комиссионных доходов по международным переводам за 2006 год составил 90%. Результатом активных операций Банка с дорожными и коммерческими чеками явилось заключение в 2006 году договора с компанией American Express, по которому МТБанк стал первым и в настоящее время единственным банком в Республике Беларусь, который осуществляет клиринг дорожных чеков в виде электронного предъявления дорожных чеков.

Общая эмиссия банковских пластиковых карт за 2006 год составила 5 564 карты, из них 3 682 карты в рамках зарплатных проектов и 1 882 индивидуальные карты. Общее количество карточек, находящихся в обращении, по состоянию на 01.01.2007 года составило 10 300 карточек системы MasterCard и 4 300 карточек системы Visa (прирост за год 59%). В 2006 году Банком был введен в эксплуатацию 1 банкомат и 6 ПВН (пункт выдачи наличных). Таким образом, на конец отчетного периода функционировало 5 банкоматов и 43 ПВН.

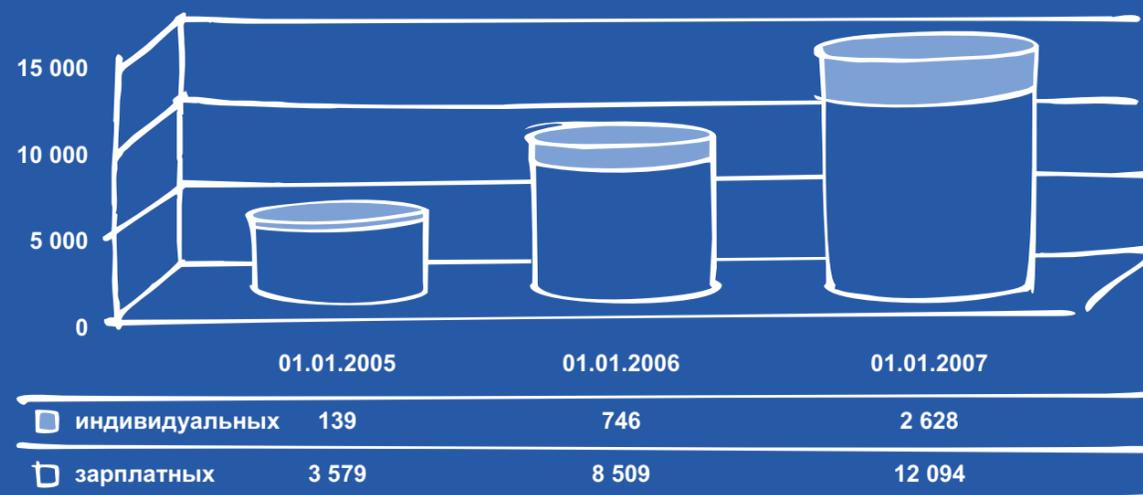
Для владельцев пластиковых карточек МТБанка разработана и внедрена программа лояльности – «МТБонус», предоставляющая клиентам право воспользоваться разнообразными скидками у партнеров программы.

В 2006 году физическим лицам была предложена новая услуга дистанционного обслуживания «Мой Банк» – система удаленного управления карт-счетом через Internet. Важным достоинством системы является ее безопасность – четырехуровневая система защиты, включающая использование криптографического протокола TLS, электронной цифровой подписи, USB-контейнера для хранения ключей, защищенного PIN-кодом. Пользователям системы доступны для просмотра выписки и остатки по карточным и депозитным счетам, оплата коммунальных услуг, услуг мобильных операторов, Интернет-провайдеров, спутникового телевидения, а также произвольные платежи.

Комиссионные доходы по карточным проектам



Количество эмитированных пластиковых карт





Путешествие с Александром Хандогиным

Наступают выходные, и я уже готов к очередным открытиям. Солнечный день, легкий рюкзак, удобная одежда – и в путь. В Беларуси множество уникальных мест, каждое из которых имеет свою историю, свои тайны. И, несмотря на то, что мне удалось побывать практически во всех исторически значимых уголках нашей страны, в каждой поездке я открываю для себя что-то новое. Города, древние поселения, замки, крепости... Тут невольно погружаешься в историю, представляешь, какие люди здесь жили, как боролись они за свою свободу и благополучие, как менялись правители, появлялись новые герои... Каждое путешествие, маленькое или большое, становится частичкой моей личной истории. Надеюсь, то, чем я занимаюсь в жизни, тоже станет достойной частичкой истории других людей.

Начальник Карт-Центра

Кредитные операции

Кредитование в 2006 году оставалось самой востребованной клиентами банковской услугой. В целом по итогам года кредитный портфель Банка вырос на 16,7 млн. долларов США и по состоянию на 01.01.2007 года составил 48 млн. долларов США.

МТБанк постоянно поддерживает на высоком уровне сервис и качество кредитных продуктов для корпоративного сегмента: кредитование в текущую деятельность и долгосрочные инвестиции, осуществление факторинговых и лизинговых операций, банковские гарантии. Объем кредитов корпоративному сектору вырос за прошедший год на 30% и достиг 36,5 млн. долларов США.

В 2006 году новой кредитной услугой МТБанка для корпоративных клиентов стало овердрафтное кредитование к расчетному счету. Клиенты получили возможность воспользоваться кредитными средствами банка по упрощенной процедуре без предоставления залога. Такой механизм позволяет клиентам устранить платежные разрывы и своевременно выполнять свои финансовые обязательства перед партнерами.

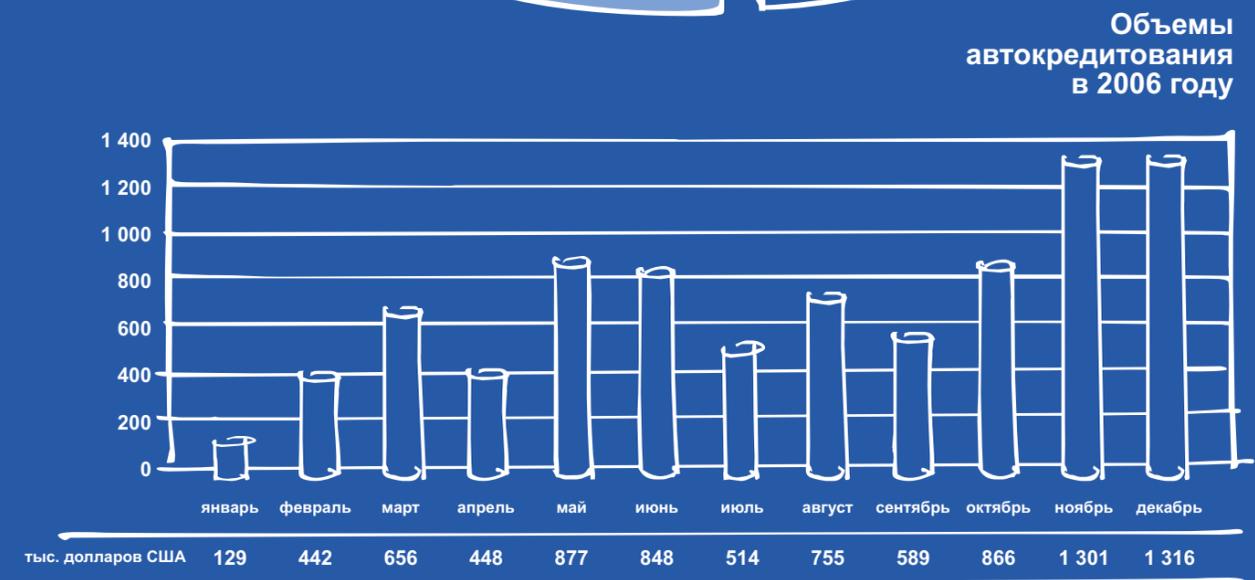
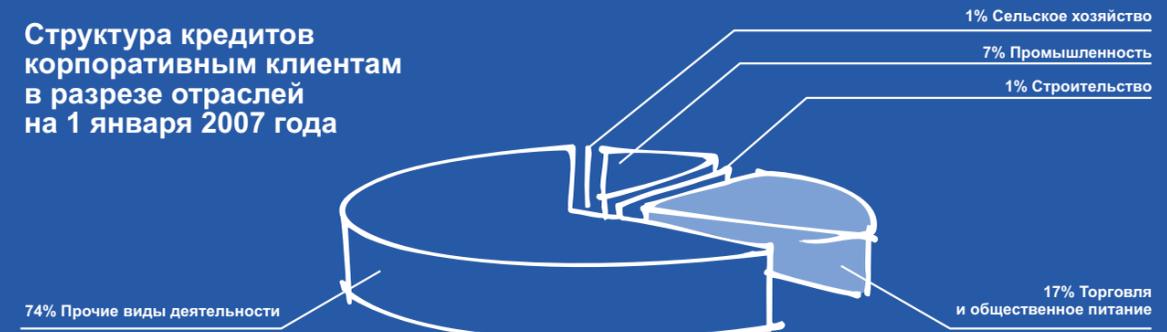
В конце 2006 года МТБанк стал банком-партнером Европейского банка реконструкции и развития в программе поддержки малого и среднего бизнеса. С данной международной организацией подписано соглашение о сотрудничестве по освоению открытой ЕБРР кредитной линии для финансирования индивидуальных предпринимателей, малых и средних предприятий.

В 2006 году МТБанк сохранил и упрочил лидерские позиции на белорусском банковском рынке по предоставлению банковских гарантий за предприятия-автоперевозчики в пользу БАМАП. Процент гарантий, выданных МТБанком перевозчикам, составил примерно 25-28% от общего числа работающих в системе МДП.

Особое внимание в 2006 году МТБанком уделялось развитию кредитных продуктов для частных лиц. Розничный кредитный портфель Банка за прошедший год вырос более чем в 3 раза и составил на конец года 12,4 млн. долларов США, или 26% от кредитного портфеля банка. Данному обстоятельству благоприятствовали как макроэкономические возможности, так и резко возросший спрос на потребительские кредиты со стороны населения.

Главную долю розничного портфеля Банка составляют кредиты населению на приобретение автомобилей. МТБанк развивает собственную программу «Скоростное автокредитование» в тесном сотрудничестве с автоцентрами и страховыми компаниями, что делает процесс получения клиентами кредитов максимально удобным и простым. Позитивным опытом, апробированным в 2006 году, стали совместные промо-акции с целым рядом белорусских автодилеров. Об успешности выбранного направления свидетельствуют полученные на конец 2006 года результаты: выдано автомобильных кредитов на сумму свыше 8,7 млн. долларов США, что в 1,5 раза превышает запланированный результат.

В середине 2006 года Банк вывел на рынок специальную программу овердрафтного кредитования по пластиковым картам. Преимущества и уникальность для Беларуси данного предложения заключаются в том, что клиенту открывается возобновляемая кредитная линия по обыкновенной дебетовой, в том числе и зарплатной карте, а также предоставляется возможность беспроцентного кредитования в течение 20-дневного Grace-периода. За 2006 год частными клиентами Банка было открыто более 1,6 тыс. кредитных линий, совокупный кредитный портфель по которым на конец года превысил 0,7 млн. долларов США.





У зеленого стола с Иваном Дмитриевым

Бильярд – не просто игра, это скорее настроение и состояние ума. Всякий раз, когда нужно собраться с мыслями, тщательно оценить риски и преимущества перед принятием важного решения, для меня нет более подходящего занятия, чем игра в бильярд. Прицелился, вычислил траекторию, сконцентрировался... удар! Обдуманые и решительные действия. Всё «по-настоящему», всё как в бизнесе. Кто сказал, что бильярд – просто игра?

Ведущий специалист Отдела кредитования населения, Филиал «Милавица»

Операции на финансовом рынке

Фактические результаты работы Банка на финансовых рынках по операциям с банками и юридическими лицами в 2006 году оказались выше запланированных.

Прирост финансового результата от операций с юридическими лицами и банками на валютном, денежном рынках и рынке ценных бумаг составил более 38%, при этом прирост финансового результата от валютно-обменных операций непосредственно с юридическими лицами по сравнению с 2005 годом составил более 70%.

Доля доходов от сделок с клиентами, не имеющими расчетных (текущих) счетов в МТБанке, выросла до 12,76%, что свидетельствует о привлекательности условий по валютно-обменным операциям, предлагаемых МТБанком, в том числе «внешним» клиентам, и эффективности работы клиентских менеджеров Банка.

В 2006 году МТБанк расширил число партнеров на валютном рынке, разработав и предложив клиентам новую услугу страхования валютных рисков с помощью срочных валютных сделок.

Одним из традиционных направлений деятельности МТБанка оставались операции с ценными бумагами. Банк активно работал на рынке ценных бумаг, прежде всего – государственных краткосрочных облигаций (ГКО). Об этом свидетельствуют данные Белорусской валютно-фондовой биржи (БВФБ), в рейтинге активности которой (всего более 50 участников) по количеству сделок МТБанк по итогам года занял 3-е место, а по объему сделок – 9-е.

За прошедший год существенно возросло количество клиентов, обслуживаемых в Депозитарии МТБанка.

В целях максимизации прибыли, диверсификации активов и оптимального претворения в жизнь политики управления рисками Банк в 2006 году впервые вышел на российский фондовый рынок, приобретя паи инвестиционных фондов управляющей компании «Тройка Диалог».

Рейтинг активности БВФБ профессиональных участников на рынке ГКО:

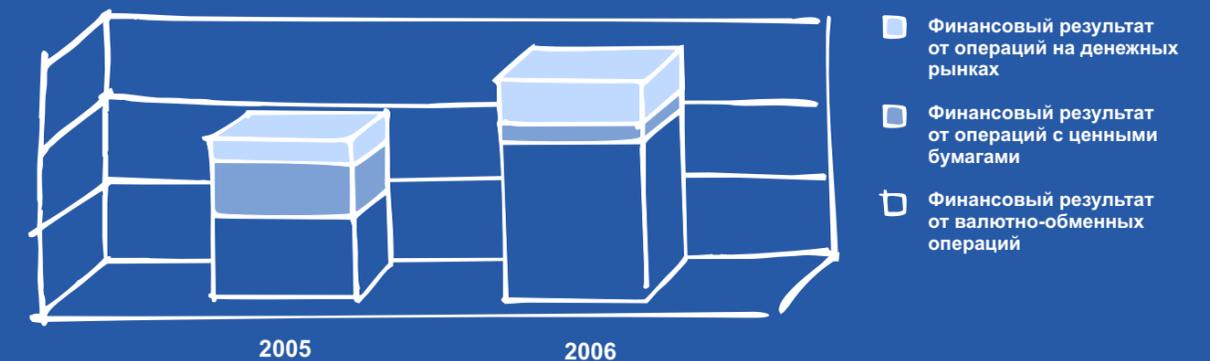
по количеству сделок:

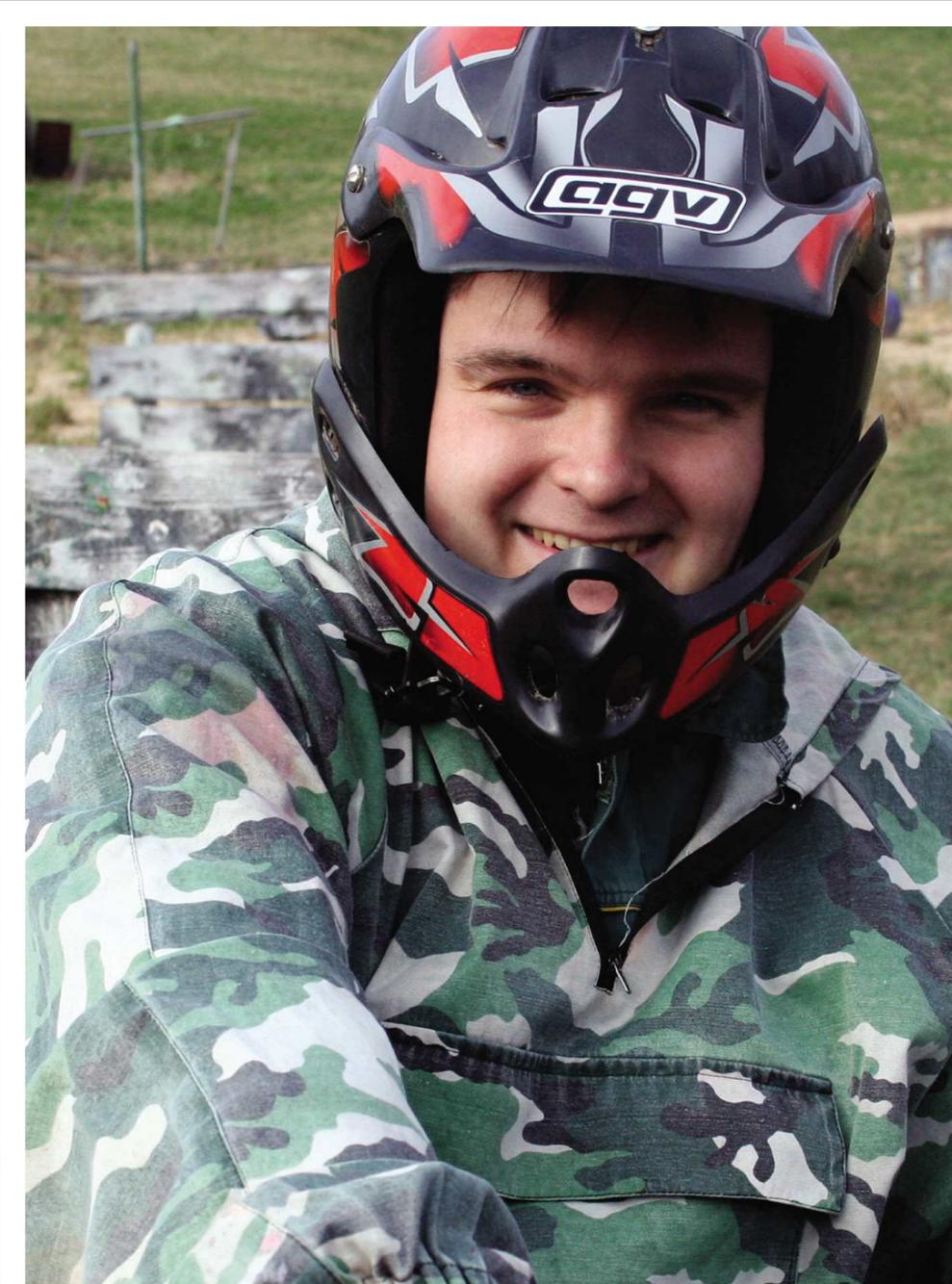
период	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
место в рейтинге	19	6	5	5	3

по объему сделок:

период	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
место в рейтинге	18	9	9	6	9

Финансовый результат от операций с юридическими лицами и банками на финансовых рынках





Высший пилотаж с Павлом Малышко

Лучший способ проверить, на что ты способен – это оказаться в экстремальной ситуации, когда ты можешь рассчитывать только на себя. В выходные, если есть хоть пару свободных часов, мы с друзьями обязательно вырываемся за город, чтобы поучаствовать в гонке на квадроциклах. Скорость, обрыв, занос, визг колес... Пройдено очередное препятствие. В такие секунды сердце бьется чаще и кровь быстрее бежит по венам. Но ты чувствуешь, что у тебя все получится, ведь ты уверен в себе и в своей машине.

...Моя работа тоже требует от меня концентрации сил и внимания, решительности, уверенности в себе и своей команде. В команде единомышленников, с которыми я всегда готов брать самые серьезные препятствия в нашем непростом бизнесе.

Заместитель начальника Финансового управления

Международные операции

Для МТБанка 2006 год прошел под знаком активного развития сотрудничества с ведущими зарубежными финансовыми институтами, освоения новых форм взаимодействия в построении совместного бизнеса. В 2006 году было открыто 12 новых корреспондентских счетов (8 «Ностро» и 4 «Лоро»). В том числе открыты счета в таких авторитетных международных банках, как Deutsche Bank Trust Company Americas (Нью-Йорк, США), Deutsche Bank AG (Франкфурт-на-Майне, Германия), Bank Pekao S.A. (Варшава, Польша).

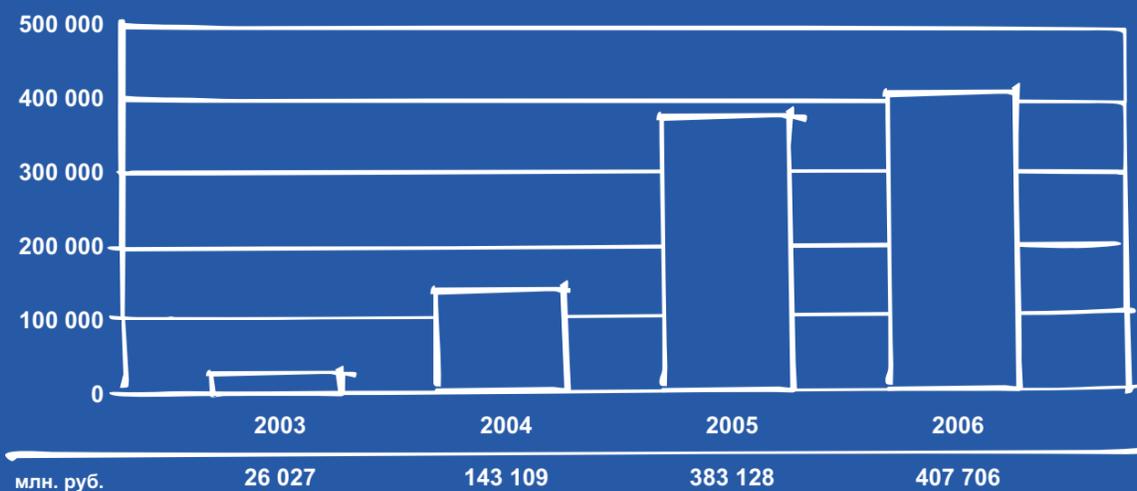
Важным итогом работы в 2006 году стала устойчивая положительная динамика роста остатков средств на корсчетах ЛОРО, что свидетельствует о высокой оценке качества обслуживания со стороны банков-партнеров, выбравших МТБанк клиринговым Банком по расчетам в белорусских рублях.

Высокий уровень доверия, оказываемый Банку со стороны банков-контрагентов, подтверждается и открытием новых лимитов, установленных на МТБанк, и увеличением старых. В 2006 году на Банк было открыто около 10 новых кредитных линий и увеличен размер лимитов по ряду ранее установленных. По итогам 2006 года общий объем кредитных линий, установленных на Минский транзитный банк, превысил 30 млн. долларов США.

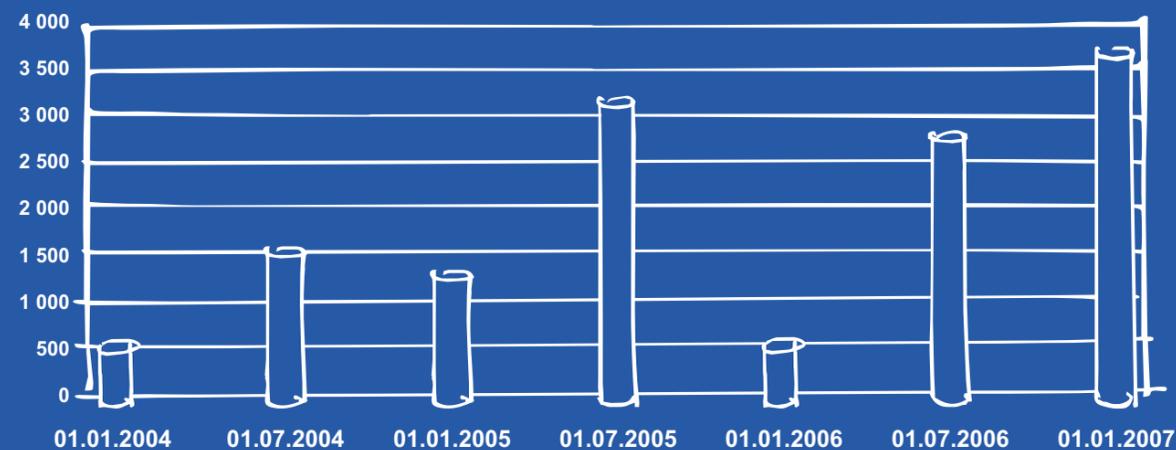
Как следствие, Банк не только повысил свою мобильность в поддержании ликвидности, но и получил возможность активно наращивать объемы документарных операций клиентов и операций по торговому финансированию в рамках открытых на него кредитных линий.

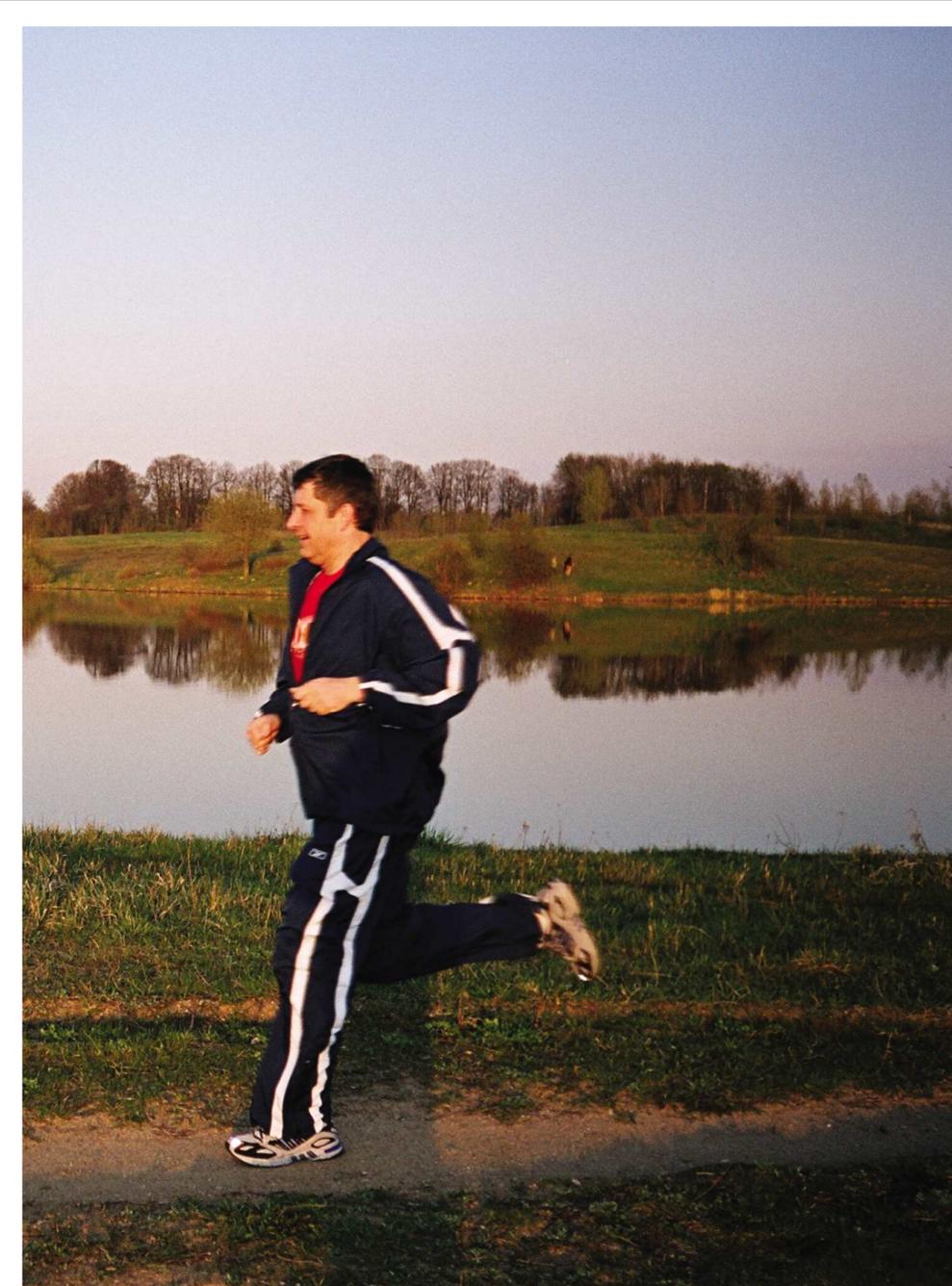
В прошедшем году МТБанк также начал активную проработку вариантов сотрудничества с зарубежными партнерами в области сделок международного факторинга и рефинансирования собственного портфеля потребительских автокредитов.

Динамика оборотов по Лоро-счетам, млн. руб.



Динамика остатков на Лоро-счетах, млн. руб.





Бодрый вечер с Олегом Рубановым

Ежедневные вечерние пробежки.
В любую погоду, в любое время года, всегда.
За долгие годы эта привычка уже стала частью
моего образа жизни, она помогает мне получать
заряд свежих сил и положительных эмоций.
Это мой стиль жизни в современном мегаполисе.
Где-то рядом устало шумит вечерний город.
Солнце бросает прощальные блики на стекла
офисных зданий и стройные ряды машин.
А здесь другой ритм: ритм ветра в ветвях деревьев,
ритм журчащей воды. Размеренный ритм бега.
Еще несколько кругов – и тебя охватывает
чувство гармонии и ясности: иди, еще днем
сумбурно витавшие в голове, приобретают
спокойную завершенность. Впереди чудесный
вечер, а завтра – вновь дела. Но я готов к ним,
кажется, уже сейчас...

Маркетинговая стратегия

Прошедший 2006 год был весьма важным и успешным с точки зрения формирования и продвижения бренда МТБанка.

В качестве основного продуктового слогана был выбран слоган «Делаем жизнь легче», отражающий позиционирование Банка и его услуг. Основной ценностью, которую Банк несет своим клиентам, является «дополнительная свобода», возможность потратить свое время на себя и на свою семью. Клиенты МТБанка чутко реагируют на эту возможность – «сделать свою жизнь легче», «сделать свою жизнь ярче», стать немного счастливее. Больше времени на себя, на семью, а финансовые заботы МТБанк возьмет на себя...

Соответственно, на этой основе закрепляется и развивается имиджевый слоган МТБанка – «Минский транзитный банк – счастливый банк».

Об успешности кампании продвижения свидетельствует тот факт, что осенью МТБанк занял первое место в белорусском проекте «ТОП Бренды сезона», а двум ТВ-роликам МТБанка жюри авторитетного Московского международного фестиваля рекламы (ММФР) присудило призовые места в номинации «Финансовые услуги и страхование».

Серьезное внимание МТБанк уделяет такому аспекту своей деятельности, как социальная ответственность бизнеса. В январе 2006 года по итогам конкурса «Брэнд года 2005» банк стал одним из первых лауреатов в номинации «Социально ответственный брэнд». Получение этой награды стало подтверждением признания стратегии развития Банка, основополагающим принципом которой является ответственность перед Клиентом.

Очередным свидетельством социальной ориентированности Банка стало подписание в декабре 2006 г. совместно с рядом белорусских компаний протокола присоединения к Глобальному договору ООН о корпоративной ответственности бизнеса. В марте нынешнего года МТБанк был избран в Координационный совет белорусской сети участников «Глобального договора».

В определенной степени обобщающим итогом работы по продвижению бренда МТБанка послужил двойной успех Банка на очередном национальном конкурсе «Брэнд года 2006». На этот раз помимо повторного награждения в номинации «Социально ответственный брэнд» Банк получил золотую медаль и в профессиональной номинации в группе «Банки».



«БРЭНД ГОДА 2006»

Золото в 2 номинациях: профессиональная номинация в группе «Банки» и номинация «Социально ответственный брэнд».

16 Московский международный фестиваль рекламы: 2-е и 3-е место в номинации «Финансовые услуги и страхование» за TV-ролики, созданные рекламным агентством «Эффекта» при участии продакш-студии «Cuba Studio».



Мысли вслух с Владиславом Аксиным

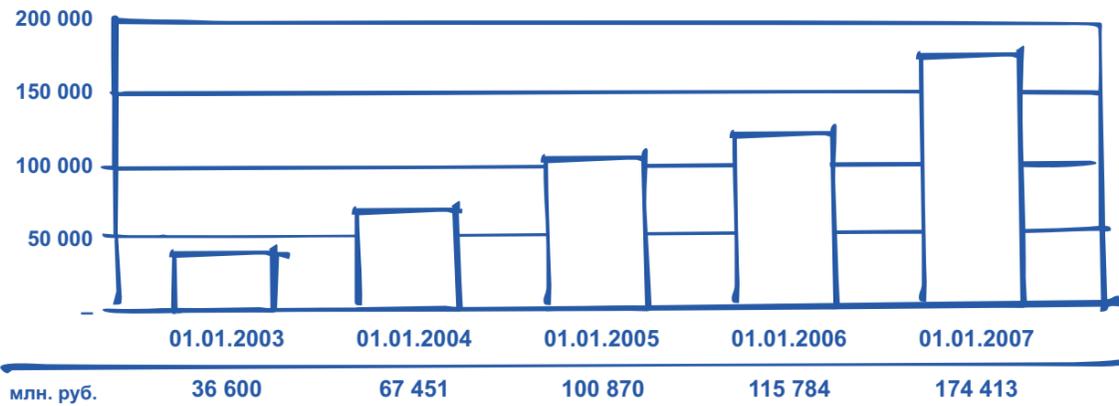
Маркетолог не профессия – это диагноз. Главный симптом – быть эффективным. Что значит быть маркетологом? Это способность мыслить эффективно и постоянно держать в голове вопрос: как я могу это использовать?

Мысли? Мысли приходят в любую минуту, и моя задача – сделать их полезными, «заряженными для дела». В любое время я могу зайти в свое любимое кафе, заказать чашечку кофе и погрузиться в блюзовую атмосферу, в размышления. Именно сочетание «кофе и блюз» помогает мне уловить те самые идеи, которые делают проекты успешными и прорывными. Это мой рецепт. Для других он иной.

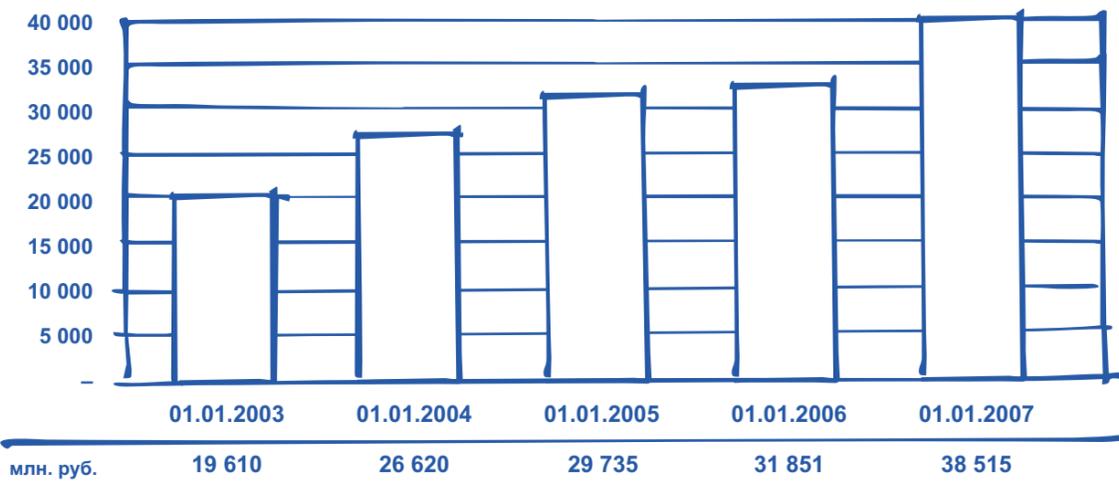
Бывает, сидишь, читаешь газету или журнал, потягивая крепкий кофе, и вдруг в одно мгновение всё становится предельно ясным. В такие моменты салфетки начинают впитывать идеи: главное – не упустить из виду ничего важного...

Основные финансовые показатели МТБанка за 2006 год

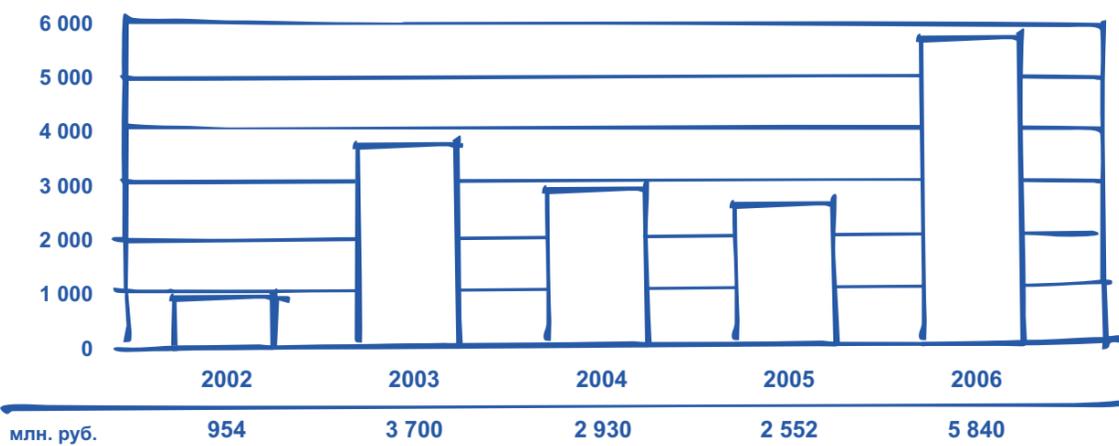
Активы



Собственный капитал



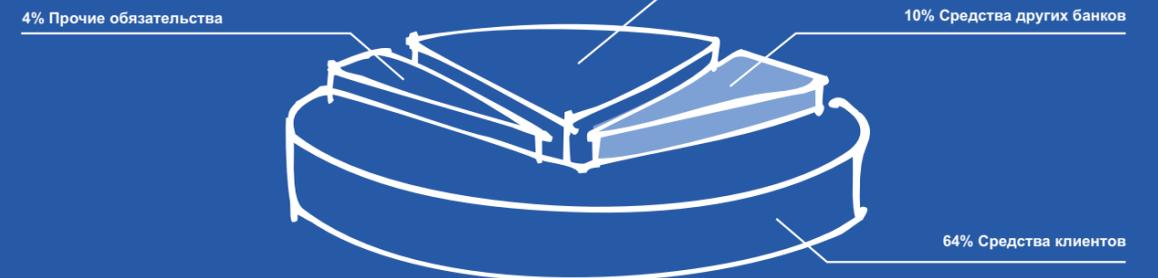
Годовая прибыль



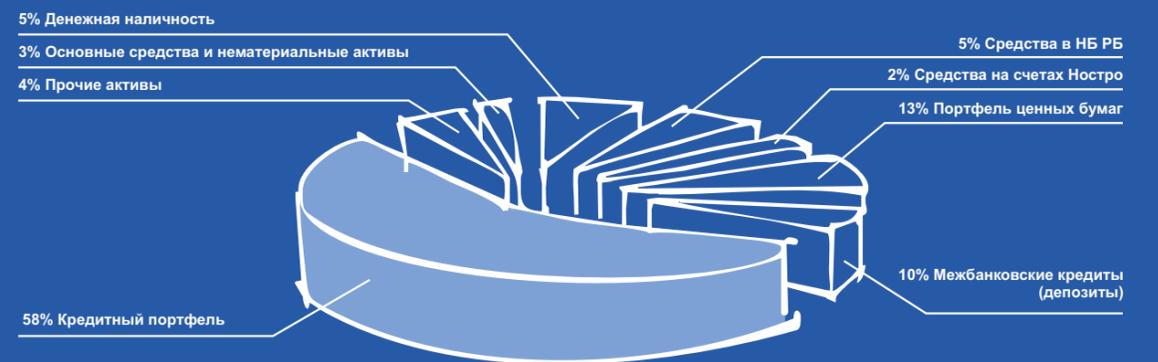
Структура активов на 01.01.2007 г.



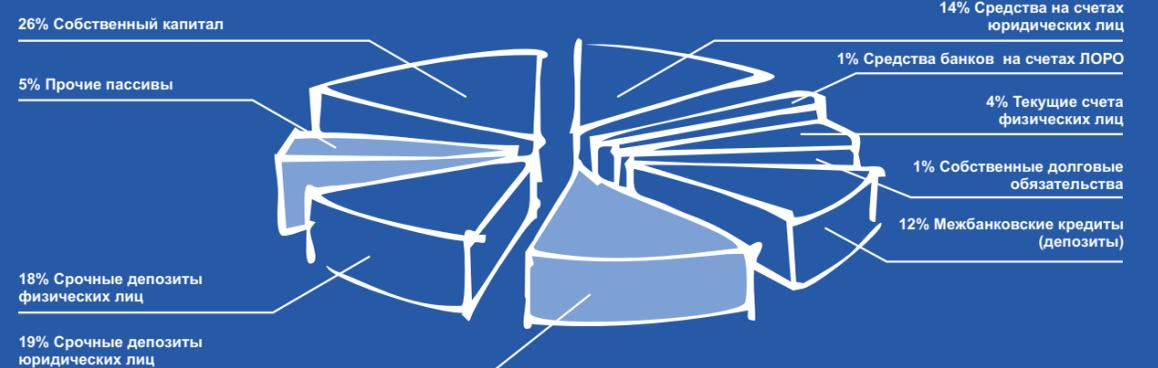
Структура пассивов на 01.01.2007 г.



Структура активов в 2006 году (среднегодовая)



Структура пассивов в 2006 году (среднегодовая)



Заключение аудита и основные отчетные формы

Аудиторское общество с ограниченной ответственностью

220012, г. Минск
пер. Калининградский, 16
тел./факс 280-35-39
e-mail: auditel@mail.ru



р/с 3012007218011
в «Приорбанк» ОАО
ЦБУ 100 г. Минск, код 749
УНП 100591487

№40
6 марта 2007г.

Председателю Правления
ЗАО «Минский транзитный банк» Жишкевичу А.К.

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ по годовому отчету ЗАО «Минский транзитный банк» за 2006г.

Мы провели аудит прилагаемого годового отчета ЗАО «Минский транзитный банк» (220033, г. Минск, пр.Партизанский, 6а; зарегистрировано Национальным банком Республики Беларусь 14.03.1994 за №38) за период с 1 января по 31 декабря 2006г. включительно.

Годовой отчет ЗАО «Минский транзитный банк» состоит из:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о прибыли и убытках;
- отчета об изменении капитала;
- отчета о движении денежных средств;
- примечаний, учетной политики и пояснительной записки к годовому отчету.

Ответственность за подготовку и представление названной бухгалтерской (финансовой) отчетности несет руководство ЗАО «Минский транзитный банк». Наша обязанность заключалась в том, чтобы на основе проведенного аудита выразить мнение о достоверности данной отчетности во всех существенных отношениях.

Мы провели аудит в соответствии с:

- Законом Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 08.11.1994 №3373-ХП (с учетом изменений и дополнений);
- Указом Президента Республики Беларусь от 12.02.2004 №67 «О совершенствовании государственного регулирования аудиторской деятельности»;
- Правилами аудиторской деятельности, утвержденными Министерством финансов Республики Беларусь;
- Правилами лицензирования и осуществления аудиторской деятельности в банковской системе Республики Беларусь, утвержденными Национальным банком Республики Беларусь 02.07.2003 №129 (с учетом изменений и дополнений);
- Правилами аудиторской деятельности АООО «Аудитэл».

Аудит планировался и проводился таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что бухгалтерская (финансовая) отчетность не содержит существенных искажений. Аудит проводился на выборочной основе и включал в себя изучение доказательств, подтверждающих значение и раскрытие в бухгалтерской (финансовой) отчетности информации о финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Минский транзитный банк», оценку принципов и методов бухгалтерского учета, порядка подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности, определение и анализ существенных оценочных значений, применяемых ЗАО «Минский транзитный банк».

Мы полагаем, что проведенный аудит дает достаточные основания для выражения аудиторского мнения о достоверности во всех существенных отношениях бухгалтерской (финансовой) отчетности ЗАО «Минский транзитный банк».

По нашему мнению, бухгалтерская (финансовая) отчетность ЗАО «Минский транзитный банк» отражает достоверно во всех существенных отношениях его финансовое положение на 1 января 2007г. и результаты финансово-хозяйственной деятельности за 2006г.

Проверенный годовой отчет соответствует требованиям законодательства Республики Беларусь. Достоверность форм годового отчета подтверждена во всех существенных аспектах.

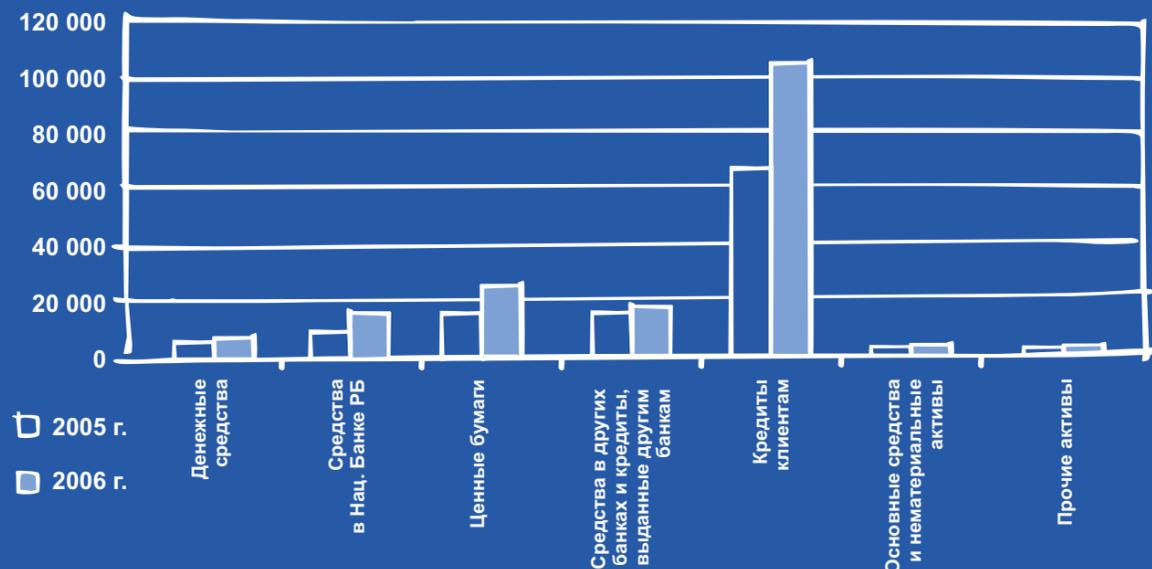
Директор АООО «Аудитэл»

Руководитель аудиторской проверки

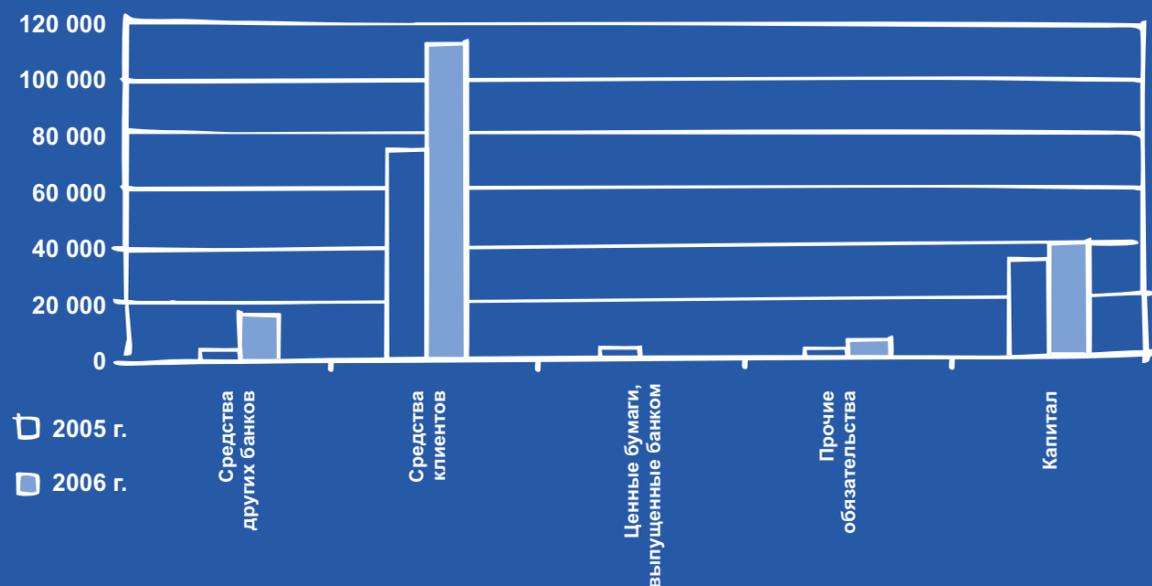
А.И.Папковский

С.А.Волкова

Динамика активов
банка за 2005-2006 гг., млн. руб.



Динамика пассивов
банка за 2005-2006 гг., млн. руб.



БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 1 января 2007 г.

Наименование банка
ЗАО "Минский транзитный банк", г. Минск

(в миллионах белорусских рублей)

№п/п	Наименование статьи	Символ	Пункт примечаний	2006 год	2005 год
1	2	3	4	5	6
1	АКТИВЫ				
2	Денежные средства	1101	1	7 350,8	6 042,1
3	Средства в Национальном Банке РБ	1102	2	14 344,8	8 398,1
4	Ценные бумаги:	1103			
	для торговли	11031	3	-	-
	удерживаемые до погашения	11032	3.1	-	-
	в наличии для продажи	11033	3.2	23 614,7	13 111,6
5	Кредиты и другие средства в банках	1105	4	17 353,3	15 512,6
6	Кредиты клиентам	1106	5	103 688,6	65 897,5
7	Долгосрочные финансовые вложения	1107	6	-	2,0
8	Основные средства и нематериальные активы	1108	7	4 533,4	3 603,4
9	Прочие активы	1109	8	3 527,2	3 218,5
10	ИТОГО активы	110		174 412,8	115 784,0
11	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
12	Средства Национального Банка РБ	1202	9	-	-
13	Кредиты и другие средства банков	1205	10	18 089,7	5 014,5
14	Средства клиентов	1206	11	110 630,7	71 999,6
15	Ценные бумаги, выпущенные банком	1208		25,2	2 965,2
16	Прочие обязательства	1209	12	6 961,3	3 799,1
17	ВСЕГО обязательства	120		135 706,9	83 778,4
18	КАПИТАЛ				
19	Уставный фонд	1211	13	20 334,0	20 334,0
20	Эмиссионные разницы	1212		-	-
21	Резервный фонд	1213		5 083,5	5 083,5
22	Накопленная прибыль	1214	14	11 433,2	5 593,6
23	Фонд переоценки статей баланса	1215	15	1 855,2	994,5
24	Всего капитал	121		38 705,9	32 005,6
25	ИТОГО обязательства и капитал	12		174 412,8	115 784,0
26	ТРЕБОВАНИЯ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА НА ВНЕБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ				
27	Требования	1301	16	51 578,9	34 659,1
28	Обязательства	1302	17	36 156,1	22 737,5

Руководитель

Главный бухгалтер

Дата подписания 20 февраля 2007 г.

Проверенная годовая отчетность соответствует требованиям законодательства РБ
Достоверность формы №1 годового отчета подтверждена во всех существенных аспектах

Директор АООО "Аудитэл"

А.К.Жишкевич

В.В.Ермолович

А.И.Папковский



ОТЧЕТ о прибылях и убытках на 1 января 2007 г.

Наименование банка
ЗАО "Минский транзитный банк", г. Минск

(в миллионах белорусских рублей)

№п/п	Наименование статьи	Символ	Пункт примечаний	2006 год	2005 год
1	2	3	4	5	6
1	Процентные доходы	2011		12 874,8	9 613,6
2	Процентные расходы	2012		6 274,2	5 357,7
3	Чистые процентные доходы	201	18	6 600,2	4 255,9
4	Комиссионные доходы	2021		11 250,4	7 032,5
5	Комиссионные расходы	2022		1 096,0	574,3
6	Чистые комиссионные доходы	202	19	10 154,4	6 458,2
7	Чистый доход по операциям с иностранной валютой	203	20	5 985,2	3 734,7
8	Чистый доход по операциям с ценными бумагами	204	21	-159,8	682,3
9	Доход в форме дивидендов	205		-	-
10	Чистые отчисления в резервы	206	22	763,2	1 343,2
11	Прочие доходы	207	23	812,4	191,3
12	Операционные расходы	208	24	13 370,0	8 254,5
13	Прочие расходы	209	25	1 090,0	844,6
14	Налог на прибыль	210		2 330,0	2 327,8
15	ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)	2		5 839,6	2 552,3

Руководитель

Главный бухгалтер

Дата подписания 20 февраля 2007 г.

Проверенная годовая отчетность соответствует требованиям законодательства РБ
Достоверность формы №2 годового отчета подтверждена во всех существенных аспектах

Директор АООО "Аудитэл"

А.К.Жишкевич

В.В.Ермолович

А.И.Папковский



Контакты

ГОЛОВНОЙ БАНК
220033 г. Минск, Партизанский
проспект, 6а
тел. +375 17 213 29 00
факс. +375 17 213 29 09
SWIFT: MTCBY22
e-mail: bank@mtb.by
www.mtb.by

Управление делами
Зеленкевич Владимир Борисович
Заместитель Председателя
Правления, начальник Управления
тел. + 375 17 213 29 03

**Управление
корреспондентских отношений**
Рубанов Олег Викторович,
начальник Управления
тел. +375 17 213 29 38
e-mail: cor@mtb.by

Управление кредитных вложений
Гулевский Игорь Иванович,
начальник Управления
тел. +375 17 213 29 37,
+375 29 613 29 37
e-mail: credit@mtb.by

**Управление
по обслуживанию клиентуры**
Макарова Ольга Александровна,
начальник Управления
тел. +375 17 213 29 08,
+375 17 297 37 54
e-mail: omakarova@mtb.by

**Отдел по работе
с юридическими лицами**
Жуков Андрей Владимирович,
начальник Отдела
тел. +375 17 213 29 08
e-mail: azhukov@mtb.by

**Управление
территориального развития**
Касинский Юрий Николаевич,
начальник Управления
тел. +375 17 213 29 40,
+375 17 297 38 56
e-mail: ykasinsky@mtb.by

**Отдел организации и контроля
денежного оборота**
Забелинская Наталья Михайловна
начальник Отдела
тел. +375 17 213 29 30
e-mail: nzabelin@mtb.by

**Отдел по привлечению и персо-
нальному обслуживанию клиентов**
Биленко Валентин Ремович,
советник Председателя Правления,
начальник Отдела
тел. +375 17 297 37 54
e-mail: vbilenko@mtb.by

**Управление
неторговых операций**
Котешова Наталия Ивановна,
начальник Управления
тел. +375 17 213 29 30
e-mail: nkoteshova@mtb.by

**Отдел по работе
с физическими лицами**
Веришко Алла Иосифовна,
начальник Отдела
тел. +375 17 213 29 32
e-mail: averichko@mtb.by

Карт-Центр
Хандогин Александр Николаевич,
начальник Отдела
тел. +375 17 298 32 21,
e-mail: card@mtb.by

**Отдел неторговых
и дилинговых операций**
Мороз Андрей Николаевич,
начальник Отдела
тел. +375 17 213 29 11
e-mail: amoroz@mtb.by

**Отдел методологии
и неторговых расчетов**
Карнаух Ольга Анатольевна,
заместитель начальника
Управления неторговых операций,
начальник Отдела
Тел. + 375 17 297 38 58, 213 29 02
e-mail: okarnauh@mtb.by

Финансовое управление
Мамонова Елена Николаевна,
начальник Управления
тел. +375 17 213 29 43,
+375 29 613 29 20
e-mail: emamonova@mtb.by

Отдел ценных бумаг, депозитарий
Русинович Сергей Федорович,
начальник Отдела
тел. +375 17 213 29 13, 213 29 12
e-mail: srusinovitich@mtb.minsk.by

Отдел денежных рынков
Гнетнев Юрий Алексеевич,
начальник Отдела
тел. +375 17 213 29 39
e-mail: ygnetnev@mtb.by

Отдел валютного дилинга
Малышко Павел Владимирович,
заместитель начальника финансового
Управления, начальник Отдела
тел. +375 17 213 29 20
e-mail: pmalyshko@mtb.by

Отдел маркетинга
Аксинин Владислав Олегович,
начальник Отдела
тел. +375 17 213 29 41
e-mail: mar@mtb.by

**Управление
по работе с персоналом**
Меньшиков Алексей Михайлович,
начальник Управления
тел. +375 17 298 32 17
e-mail: personal@mtb.by

ФИЛИАЛЫ БАНКА

Филиал 0101
220037, г. Минск, ул. Короля, 51
Строк Владимир Михайлович,
и.о. Директора филиала
тел. +375 17 200 30 90
факс. +375 17 280 86 33

Филиал 0103
223310, г. Молодечно,
ул. Галицкого, 8
Шостак Олег Николаевич,
Директор филиала
тел./факс. +375 17 73 5 17 02

Филиал «Милавица»
220053, г. Минск,
ул. Нововиленская, 26
Капельщиков Геннадий
Николаевич, Директор филиала
тел. +375 17 288 02 95
факс: +375 17 283 20 53

Филиал 0105
220050, г. Минск,
пр. Независимости, 11, кор.2,
(отель "Минск")
Тарабан Николай Иванович,
Директор филиала
тел. +375 17 209 91 72
факс. +375 17 209 91 73

Филиал 0201
210015, г. Витебск,
ул. Ленина, 17
Петухова Валентина Сергеевна,
Директор филиала
тел. +375 212 36 66 59
факс. +375 212 36 05 71

20
06
Годовой
отчет

это не самая
легкая в мире
работа. и тем не
менее одна из
самых
интересных.
корректировать
финансовые
потоки, помогать
клиентам
развивать их
бизнес, дарить
новые
возможности
молодым
семьям... словом,
делать жизнь
удобнее и чуточку
лучше.

конечно, банк –
это в первую
очередь люди,
которые здесь
работают.
талантливые.
увлеченные.
очень разные.
и вместе они
составляют
команду
единомышленников,
для которой ..
возможно всё.

успешные люди. успешный банк.