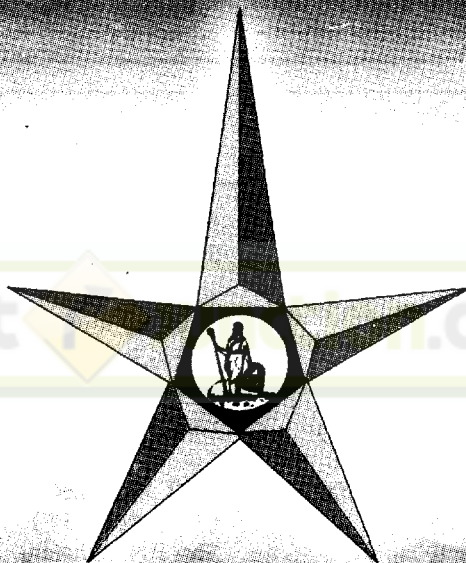


वार्षिक रिपोर्ट ANNUAL REPORT 2004-2005



बैंक ऑफ़ इंडिया
आपकी सेवा में हमेशा तैयार



Bank of India
The Bank That Cares...

विषय सूची

अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक का वक्तव्य	
सूचना	
निदेशक रिपोर्ट	
कॉर्पोरेट नियंत्रण पर लेखा परीक्षकों का प्रमाणपत्र	
तुलन-पत्र	
लाभ व हानि लेखा	
महत्वपूर्ण लेखांकन नीतियां	
लेखे पर टिप्पणियां	
नकदी प्रवाह विवरण	
भारत के राष्ट्रपति को प्रस्तुत लेखा परीक्षकों की रिपोर्ट	
बैंक का समेकित वित्तीय विवरण	
परोक्षी फार्म	
उपस्थिति पर्ची	
प्रत्यक्ष शेयरधारकों के लिए निःशुल्क डीमॉट खाते की सुविधा	

CONTENTS

Chairman & Managing Director's Statement	01
Notice	04
Directors' Report	06
Auditors' Certificate on Corporate Governance	46
Balance Sheet	48
Profit & Loss Account	49
Significant Accounting Policies	57
Notes on Accounts	60
Cash Flow Statement	73
Auditors' Report to The President of India	75
Consolidated Financial Statement of the Bank	77
Proxy Form	101
Attendance Slip	103
Facility of free Demat Account for physical Shareholders	105

निदेशक बोर्ड Board of Directors

श्री एम. वेणुगोपालन
अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक
(30 अप्रैल, 2005 तक)
Shri M. Venugopalan
Chairman & Managing Director
(upto 30th April, 2005)

श्री एम. बालचंद्रन
कार्यपालक निदेशक
(8 जून 2005 तक)
अध्यक्ष व प्रबंध निदेशक
(9 जून 2005 से)
Shri M. Balachandran
Executive Director
(upto 8th June 2005)
Chairman & Managing Director
(From 9th June 2005)

श्री अमिताभ वर्मा
Shri Amitabh Verma

श्री वी एस. दास
Shri V. S. Das

श्री. डी. के. कपिला
(23 अप्रैल, 2005 तक)
Shri D.K. Kapila
(upto 23rd April 2005)

श्री दीपक पी. पाटील
Shri Deepak P. Patil

श्री वी. ईश्वरन
Shri V. Easwaran
प्रो. एस. सदगोपन
Prof. S. Sadagopan

श्री तरुण शेट
Shri Tarun Sheth

श्री जी.आर.शास्त्री
Shri G.R.Shastri

श्री बी. जी. चंद्रे
Shri B. G. Chandre

श्री पी. एन. निहलानी
(7 मई, 2004 तक)
Shri P.N. Nihalani
(upto 7th May, 2004)

श्री. एस.आर.हलबे
(7 मई 2004 तक)
Shri S.R. Halbe
(upto 7th May, 2004)

सांविधिक लेखा परीक्षक Statutory Auditors

एम.भास्कर राव एण्ड कंपनी
M. Bhaskara Rao & Co.

एम.पी.चितले एण्ड कंपनी
M.P. Chitale & Co.

बी.आर.माहेश्वरी एण्ड कंपनी
B.R. Maheshwari & Co.

ठाकुर, वैद्यनाथ अय्यर एण्ड कंपनी
Thakur, Vaidyanath.Aiyar & Co.

ब्रम्हय्या एण्ड कंपनी
Brahmayya & Co.

के.एन.गुटगुटिया एण्ड कंपनी
K.N. Gutgutia & Co.

बैंक ऑफ इंडिया

Bank of India

(भारत सरकार का उपक्रम)
(A Government of India Undertaking)

प्रधान कार्यालय

स्टार हाउस, सी-5, 'जी' ब्लॉक
बान्द्रा-कुर्ला संकुल, बान्द्रा (पूर्व)
मुंबई - 400 051

HEAD OFFICE

Star House, C- 5,
'G' Block, Bandra-Kurla Complex,
Bandra (East), Mumbai - 400 051.

रजिस्ट्रार और अंतरण एजेंट

मेसर्स शेयरप्रो सर्विसेज (इंडिया) प्रा.लि.

यूनिट : बैंक ऑफ इंडिया
साटम इस्टेट, तीसरी मंजिल,
बैंक ऑफ बड़ौदा के ऊपर,
कार्डिनल ग्रेसियस रोड,
चकाला, अंधेरी (पूर्व)

मुंबई-400 099

टे.नं. 28215168, 28215169

फैक्स : 022-28375646

ई-मेल: sharepro@vsnl.com

Registrars and Transfer Agents:

M/s.Sharepro Services (India) Pvt.Ltd,

Unit : Bank of India,
Satam Estate, 3rd Floor,
Above Bank of Baroda,
Cardinal Gracious Road,
Chakala, Andheri (East),
Mumbai - 400 099

Tel. 28215168, 28215169

Fax. 022-28375646

E.mail: sharepro@vsnl.com



अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक का वक्तव्य

प्रिय शेयरधारक,

31 मार्च 2005 को समाप्त इस वर्ष के लिए बैंक के निदेशक बोर्ड की रिपोर्ट आपको प्रस्तुत करते हुए मुझे बहुत प्रसन्नता हो रही है।

सकल स्वदेशी उत्पाद में लगभग 6.9% की अनुमानित वृद्धि दर सहित वर्ष के दौरान अर्थव्यवस्था सशक्त बनी रही। यद्यपि वर्ष के दौरान बैंकों की जमाओं में वृद्धि की गति मुनासिब बनी रही जो पूँजी बाजार में आई तेजी, अन्य प्रतिस्पर्धात्मक क्षेत्रों जैसे म्यूच्युअल फण्ड्स और सरकारी बचत योजनाओं में बढ़ते हुए निवेश के कारण संभव हुई। दूसरी ओर, निर्माण क्षेत्र में आई तेजी, निर्यात में हुई जबरदस्त वृद्धि, नए इंफ्रास्ट्रक्चर परियोजनाओं और विकसित होते कृषि क्षेत्र के कारण ऋण वृद्धि भी समुचित रही। फलस्वरूप, अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों की गैर-खाद्येतर ऋण वृद्धि की दर बढ़कर शुद्ध रूप से 26.5% तक पहुँच गई जो 14.1% की जमा वृद्धि की दर से काफी ज्यादा थी।

गत कुछ वर्षों के अपने लाभ स्तर को बनाए रखने में बैंकों को इस वर्ष कई चुनौतियों का सामना करना पड़ा। बढ़ते हुए प्रतिफल के कारण प्रतिभूतियों की ट्रेडिंग से घटते हुए ट्रेजरी लाभों ने बैंकों के लाभ को व्यापक रूप से प्रभावित किया। ब्याज की दरों में भावी वृद्धियों के प्रभाव से संविभाग को जोखिम रहित बनाने का एक अवसर प्राप्त हुआ जब भारतीय रिजर्व बैंक ने “ट्रेडिंग हेतु धारित” तथा “बिक्री हेतु उपलब्ध” प्रतिभूतियों को “परिपक्वता हेतु धारित” प्रवर्ग में विशिष्ट सीमाओं तक एक बार अंतरण की अनुमति प्रदान कर दी। तथापि इससे एक बार के प्रावधान की आवश्यकता पड़ी जिससे बैंकों का कार्य निष्पादन प्रभावित हुआ। बढ़ती हुई प्रतियोगिता के कारण कम होते हुए मार्जिन से ज्यादा दबाव बना रहा।

उपरोक्त घटकों के कारण हमारे परिचालनात्मक परिणाम भी काफी हद तक प्रभावित हुए और वर्ष के दौरान हमारे परिचालन लाभ और शुद्ध लाभ में भी गिरावट आई। वर्ष के लिए हमारा परिचालन लाभ गत वर्ष के परिचालन लाभ रु. 2242 करोड़ से घटकर रु. 1460 करोड़ रह गया जो मुख्यतया प्रतिभूतियों की बिक्री से हुए लाभ में रु. 766 करोड़ की कमी और रु. 122 करोड़ के अमॉर्टाइजेशन व्ययों में हुई वृद्धि के कारण था। तथापि, इन दो मदों को छोड़कर परिचालनात्मक लाभ में 8% की वृद्धि हुई। बैंक द्वारा रु. 13598 करोड़ की प्रतिभूतियों को ए एफ एस प्रवर्ग से एच टी एम प्रवर्ग में डाल दिया गया तथा निवेश हास पर रु. 474 करोड़ का एक बारगी प्रावधान कर दिया गया जिससे ब्याज दरों में वृद्धि के कारण होनेवाले भावी आघात के विरुद्ध इसका निवेश संविभाग सशक्त बन गया है। परिचालन लाभ में हुई कमी और हास के लिए किए गए एक बारगी प्रावधान से बैंक का शुद्ध लाभ गतवर्ष के शुद्ध लाभ रु. 1008 करोड़ से घटकर रु. 340 करोड़ रह गया। इस वजह से बैंक ने वर्ष हेतु 20% लाभांश घोषित किया है।

तथापि, सिर्फ तुलनपत्र के आँकड़ों से बैंक के वास्तविक सामर्थ्य का पता नहीं चलता। वर्ष के दौरान, हमने दीर्घावधि योजना के एक भाग के रूप में कई गतिविधियाँ शुरू की। हमने, वर्ष के दौरान आधारभूत कार्यप्रक्रिया पूरी कर कारोबार परिवेश के अनुरूप कार्यनीतियाँ अमल में लायी हैं। इन सभी उपायों के कारण आपका बैंक “समकक्ष में सर्वोत्तम” बनेगा।

वर्ष के दौरान जमाराशियों में 10.27% की वृद्धि हुई। बैंक ने अधिकाधिक कम लागतवाली जमाराशियों को जुटाने पर जोर देने का प्रबुद्ध निर्णय लिया। फलस्वरूप, कम लागतवाली जमाराशियों के पिछले वर्ष के 38% हिस्से में 40% की वृद्धि हुई, इससे वित्तीय वर्ष 2003-04 की 4.64% की जमाराशि लागत में 4.17% की, अर्थात् लागत में 47 बीपीएस की उल्लेखनीय गिरावट हुई।

अधिक विस्तार की दृष्टि से बैंक ने खुदरा या वैयक्तिक ऋण प्रखंड पर अधिक ध्यान देना जारी रखा। विपणन विभाग के प्रयासों को सहायता देने के लिए प्रायोगिक तौर पर 4 स्थानों पर “राह चलते बैंकिंग” बिक्री मॉडल आरंभ किये गये। इसके प्रारंभिक नतीजे बड़े उत्साहवर्धक हैं और शीघ्र ही इसे राष्ट्रीय स्तर पर शुरू किया जाएगा “कैजन” दृष्टिकोण ने हमें अपने खुदरा ऋण उत्पादों को बाजार के अनुकूल और ग्राहक केंद्रित दृष्टिकोण अपनाने के उद्देश्य से नया रूप देने हेतु मार्गदर्शन दिया। इन सभी प्रयासों के एकत्रित परिणाम के कारण हमारे खुदरा ऋण ने खाद्येतर ऋण का 25% हिस्सा व्याप लिया, इससे इस प्रखंड में 29.05% की वृद्धि हुई।

CHAIRMAN & MANAGING DIRECTOR'S STATEMENT

Dear Shareholders,

I have great pleasure in presenting before you the report of the Board of Directors of your Bank for the year ended 31st March 2005.

The economy continued to be on the upswing during the year with the GDP growth rate estimated around 6.9%. The deposit growth of the Banks was moderate during the year, due to a bullish capital market, rising investments in other competing sectors like Mutual Funds and Government savings schemes. The credit growth, on the other hand, was substantial due to a booming manufacturing sector, robust growth in exports, new infrastructure projects and flourishing agricultural sector. As a result, Non-Food credit growth of the Scheduled Commercial Banks spurted to 26.5%, net of conversion, and far-outstripped deposit growth of 14.1%.

The year also presented a host of challenges to the banks in sustaining their profits at the level of the years just gone by. Diminishing treasury profits from trading of securities due to rising yields impacted banks' profits in a major way. An opportunity for derisking of the portfolio from the impact of future increases in rates of interest was provided when RBI permitted one time transfer of 'Held for Trading' and 'Available for Sale' securities to 'Held to Maturity' category upto specified limits. This however necessitated one time provision, which affected banks' bottomlines. Thinning margins due to intensifying competition added to the pressure.

These factors put pressure on your Bank's operating results as well and the Operating Profit and Net Profit declined during the year. The operating profit for the year declined to Rs.1460 crore from Rs 2242 crore last year mainly due to decline in profit from sale of securities by Rs.766 crore and increase in amortization expenses of Rs.122 crore. However, excluding these two items, the operating profit increased by 8%. The Bank shifted securities worth Rs.13598 crore from the AFS category to HTM category and made a one-time provision of Rs. 474 crore for investment depreciation, immunizing its investment portfolio against future shocks due to rise in interest rates. The reduction in operating profit and one-time provision for depreciation reduced the Net Profit of the Bank to Rs.340 crore from Rs.1008 crore last year. In this backdrop the Bank has declared a Dividend of 20% for the year.

The figures in the Balance sheet alone may not, however, reflect the true strengths of the Bank. During the year, we have taken a number of initiatives as part of the long-term plan, we have done the groundwork during the year, and the strategies, commensurate with the business environment, have been put in place. All these steps will make your Bank 'the best in class'.

During the year, the deposits grew by 10.27%. The Bank took a conscious decision to put greater emphasis on mobilizing more low cost deposits. This bore fruit and the share of low cost deposits, increased to over 40% from 38% last year, which in turn reduced the cost of deposits to 4.17% from 4.64% in FY 2003-04, a significant drop in cost by 47 BPS.

In order to earn higher spreads, the Bank continued its thrust towards increasing the retail or personal loan segment. To buttress the efforts of the marketing department, a 'feet on street' sales model has been put in place in 4 pilot locations. The initial results are very encouraging and shortly a national roll out will be made. The spirit of 'Kaizen' prompted us to revamp our retail loan products, with a market driven and customer centric approach, on an ongoing basis. The net result of all these efforts saw our retail credit spurring to 25% of our Non food credit, registering a growth of 29.05% in the segment.



कृषि अग्रिमों सहित प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र अग्रिम सिर्फ राष्ट्र की ही नहीं बल्कि बैंक के कारोबार की भी प्राथमिकता है। “उदयोन्मुख भारत” के सपने को साकार करने के लिए वित्त मंत्री महोदय ने बैंकों से अनुरोध किया है कि वे कृषि क्षेत्र को पिछले वर्ष की तुलना में 30% से अधिक ऋण वितरण करें। कठिन होते हुए भी इस उद्देश्य की पूर्ति करने के हमारे निश्चय और इस उधार प्रखंड की ओर हमारे कारोबार उन्मुख दृष्टिकोण के कारण हमने कृषि क्षेत्र में पिछले वर्ष से 33.15% अधिक ऋण वितरण कर अभूतपूर्व वृद्धि की है। आज आपके बैंक को यह गर्व है कि 18% के लक्ष्य के सामने उसके कृषि अग्रिम, शुद्ध बैंक ऋण के 20.45% है। अन्य सामाजिक क्षेत्रों के प्रति भी बैंक की वचनबद्धता मजबूत रही, प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र का बकाया 40% लक्ष्य की तुलना में 51.33% रहा। यहां यह भी नोट करना महत्वपूर्ण है कि बदलते बाजार परिवेश में कृषि और अन्य एसएमई ऋण, उधार देने हेतु अधिक लाभदायक प्रखंड हैं और वाणिज्यिक रूख अपनाकर उनपर बैंकों द्वारा अधिक ध्यान दिया जा रहा है।

इस वर्ष के दौरान एनपीए प्रबंधन बैंक का केन्द्र बिन्दु रहा। आपको सूचित करते हुए मुझे प्रसन्नता है कि इस क्षेत्र में कार्यनिष्पादन उत्कृष्ट रहा जिससे हमारी आस्तियों में गुणात्मक सुधार हुआ और उनमें स्वाभाविक रूप से सुदृढ़ता बढ़ी है। युक्तियुक्त ऋण निगरानी, खातों का उन्नयन, नकद वसूली हेतु एक बहुउद्देश्यीय कार्यनीति अपनाने और सीडीआर प्रक्रिया, सरफेसी एक्ट आदि जैसे विभिन्न साधनों के उपयोग से हमें एनपीए प्रबंधन में उल्लेखनीय सफलता में मदद मिली है। वर्ष की समाप्ति पर समग्र एवं प्रतिशत में सकल एनपीए में कमी करने के अलावा निवल एनपीए अनुपात गत वर्ष के 4.50% की तुलना में तीव्र कमी के साथ 2.77% रहा। वर्ष के दौरान बैंक ने अब तक की सर्वाधिक नकद वसूली रु. 804 करोड़ की है। अब हम वर्ष 2007 तक बैंक को 1% से कम निवल एनपीए वाला बैंक बनाने के लक्ष्य की दिशा में विश्वासपूर्वक आगे बढ़ सकते हैं।

आपका बैंक एनसी नीलसन के सर्वे 2004 के अनुसार सभी राष्ट्रीयकृत बैंकों में सर्वाधिक विश्वसनीय “ब्रांड” रहा है। “आपकी सेवा में सदैव तत्पर” की हमारी छवि को और आगे बढ़ाने के लिए बैंक ने अपने सम्माननीय ग्राहकों को विश्वस्तरीय, मूल्यवर्धित सेवा देने के लिए प्रौद्योगिकी को अपनाया है। कोर बैंकिंग समाधान “स्टार शक्ति” परियोजना जो कहीं भी, कभी भी बैंकिंग सुविधा उपलब्ध कराती है, अब 128 शाखाओं में लागू हो चुकी है। आने वाले दो वर्षों में यह संख्या 210 केन्द्रों में 750 शाखा तक बढ़ाई जाएगी। सम्पूर्ण विदेशी परिचालनों के नेटवर्क के लिए हमने सिंगापुर में एक “हब” निर्मित किया है।

आज के वातावरण में गैर-शाखा डिलीवरी चैनल भी बहुत महत्वपूर्ण हो गए हैं। बैंक के स्वयं के अब तक 263 ऑनलाइन एटीएम हैं इसके अलावा साझेदारी नेटवर्क के जरिये 12,000 एटीएम अपने ग्राहकों के लिए उपलब्ध है। इंटरनेट बैंकिंग, एसएमएस बैंकिंग और टेली बैंकिंग सुविधाएँ भी बैंक के ग्राहकों के लिए उपलब्ध हैं। विभिन्न प्रौद्योगिकी चलित उत्पाद जैसे स्टार ई-पे बिलों के भुगतान के लिए शुरू किए गए हैं। तुरन्त निधि अंतरणों के लिए 88 शाखाओं में तत्काल सकल भुगतान सुविधा उपलब्ध कराई गई है।

प्रौद्योगिकी का पूर्ण लाभ लेने के लिए बैंक ने एक महत्वाकांक्षी लाभकारी परियोजना कारोबार प्रक्रिया पुनर्रचना प्रारंभ की है। कारोबार प्रक्रिया पुनर्रचना के महत्वपूर्ण उद्देश्य हैं हमारे कारोबार मॉडल को सहयोग देने के लिए संरचनात्मक सूत्रबद्धता करना, विभिन्न बैंक-ऑफिस प्रक्रियाओं के केन्द्रीकरण एवं कार्यप्रवाह का पुनः अभिकल्पन करना। इसका लक्ष्य ग्राहक के प्रति और ध्यान रखना, प्रक्रियाओं एवं कार्यकुशलता को बेहतर बनाना एवं लागतों में कमी लाना है। कारोबार प्रक्रिया पुनर्रचना अभी प्रारंभिक अवस्था में है और अगले वर्ष इसमें सम्पूर्ण कार्यकलापों को शामिल किया जाएगा। बैंक प्रत्येक नवीन कार्य को कुछ चुने हुए शहरों में प्रायोगिक तौर पर कर रहा है ताकि राष्ट्रीय स्तर पर लागू करने से पहले उसकी सभी कमियों को दूर किया जा सके। आपके बैंक को किसी भी चुनौती का सामना करने के लिए कारोबार प्रक्रिया पुनर्रचना द्वारा निदेशित प्रक्रियाएं द्रुतगति खिलाड़ी के रूप से सक्षम बनाएंगी।

कारोबार प्रक्रिया पुनर्रचना की पहल के रूप में, निरंतर आधार पर योजनाओं की लाभकारिता का अध्ययन करने के लिए एक प्रणाली स्थापित की गई है। विविध ग्राहकों को ध्यान में रखते हुए बैंक ने अपने उत्पादों के संविभाग का पुनर्गठन किया है। विशिष्ट ग्राहकों को बनाये रखने और आकर्षित करने के लिए मूल्यवर्धित सेवाओं के साथ विशेष योजनाओं को तैयार किया गया है। हमारे विशिष्टतम ग्राहकों को उन्नत स्तर की सेवा प्रदान करने के लिए संपर्की प्रबंधकों का मॉडल परिचालित किया गया है। ये सभी उपाय आनेवाले दिनों

Priority Sector Advances, which also include Agriculture Advances, are not only the National priority but our Bank's business priority as well. With a dream of 'Resurgent India' the finance minister urged the banks to step up the disbursements in the Agricultural sector by as much as 30% over the previous year. Though an uphill task, our determination to accomplish the objective and business based approach to this segment of lending enabled to clock an unprecedented growth of disbursements in Agriculture sector by 33.15% over the previous year. Today your Bank is proud that its Agricultural Advances are at 20.45% of Net Bank Credit as against the target of 18%. The Bank's commitments to other social sectors remains as strong, with priority sector outstanding at 51.33% as against the stipulation of 40%. It is also important to note here that in the changed market dynamics, Agriculture and other SME credit are one of the more profitable segments of lending and are being targeted by banks on commercial considerations.

The Management of NPAs was the focussed area during this year. I am happy to report to you an excellent performance in this area, which has led to a qualitative improvement in our assets portfolio and enhanced inherent strengths. A multi-pronged strategy of stringent credit monitoring, upgradation of accounts, cash recoveries coupled with usage of various tools like CDR mechanism, SARFAESI Act etc. helped us write an engaging script in NPA management. At the year-end net NPA ratio was sharply brought down from 4.50% last year to 2.77% besides reducing the gross NPA in absolute and percentage terms. The Bank made all time high cash recoveries of Rs. 804 crores during the year. Now we can confidently walk towards our goal of making the Bank with less than 1% net NPA by the year 2007.

Your Bank is already the most trusted 'brand' amongst the nationalized banks as per the AC Nielsen survey of 2004. To further enhance our image of the 'Bank that cares', the Bank has embraced technology to provide world class, value added service to its esteemed customers. The Core Banking Solution project 'Star Shakti', which provides Anywhere, Anytime banking now straddles 128 branches. The number will go upto 750 branches in 210 centres in the coming two years. We have also created a 'Hub' at Singapore to network the entire overseas operations.

In today's environment non-branch delivery channels have also become very important. The Bank has its own 263 on-line ATMs besides 12,000 ATMs, which are available to its customers through shared networks. Internet Banking, SMS banking and tele banking are available to its customers. Various tech driven products like Star e-pay for utility bills payment have been introduced. Real time Gross settlement RTGS has been enabled in 88 branches to facilitate instant funds transfers.

To derive full benefits of technology, the Bank has embarked on the ambitious project of Strategic Business Process Reengineering. The broad objectives of BPR are structural realignment to support our business model, centralization of various back office processes and workflow redesign. The aim is to enhance customer focus, improvements in processes and efficiency and reduction in costs. The BPR initiatives are still unfolding and will cover the entire gamut of activities in the next year. The Bank is piloting every initiative at select cities to fine-tune the model before the national roll out. The BPR led processes will make your Bank a nimble footed player capable to take on any challenge.

As part of BPR initiative, a system of studying Product profitability on an ongoing basis has been institutionalized. Keeping into view customer segments, the Bank has revamped its product portfolio. To retain and attract high-end customers, special products with built in value added services have been designed. A model of Relationship Managers has been put in place for service level enhancement of our top end customers. All these steps will ensure a vibrant role for the



में बैंक के लिए एक सशक्त भूमिका सुनिश्चित करेंगे।

समाज के सभी वर्गों की सभी वित्तीय आवश्यकताओं को एक ही छत्र के नीचे उपलब्ध करने की हमारी कारपोरेट विचारधारा के अनुसार, हम उपलब्ध योजनाओं के श्रेणियों का निरंतर विस्तार कर रहे हैं। हमने इस वर्ष क्रेडिट कार्ड कारोबार में विभिन्न प्रमुख खण्डों के लिए कार्डों का प्रारंभ कर तथा कार्डों को को-ब्रैंड करके भी अपनी रणनीति का पुनर्गठन किया है। हमारे ग्राहकों को सभी प्रमुख केंद्रों में ऑनलाइन डिपॉजिटरी सेवाएं उपलब्ध हैं। बैंक पहले से ही कमोडिटी फ्यूचर मार्केट में सक्रिय है और एनसीडीईएक्स और एमसीएक्स के लिए समाशोधन बैंक का कार्य रहा है।

लाभ की वृद्धि के लिए हमारी खोज निरंतर जारी है जो हमें नये राजस्व स्रोतों की ओर ले जा रही है। अन्य पक्षों के उत्पादों की बिक्री, समग्र विपणन प्रयासों के द्वारा गैर-ब्याज आय की वृद्धि तथा हमारे कोषागार के द्वारा हमारे कारपोरेट ग्राहकों को विभिन्न डेरीवेटिव उत्पादों को उपलब्ध कराना ऐसे कुछ कार्य हैं जो तीव्रतम स्पर्धा के इस युग में हमारे लाभ को बढ़ाएंगे।

हमारे समग्र परिचालन में हमारे अंतर्राष्ट्रीय परिचालनों का गौरवशाली स्थान है। 12 देशों में 20 शाखाओं तथा 3 प्रतिनिधि कार्यालयों के साथ अंतर्राष्ट्रीय परिचालन का कारोबार मिश्रण में योगदान 20% है, जो अत्यंत महत्वपूर्ण है। हमारे विदेशी परिचालनों में एक व्यापक अभियान आरंभ किया गया है जो हमारे पदचिन्हों को दोहा, बीजिंग, अँटवर्प, दार-ए-सलाम, सार्कक्षेत्र अफ्रीका एवं यूरोप समान स्थानों पर अंकित करेगा।

हम सेवा उद्योग होने के कारण, हमारी मानवी पूंजी हमारी अति मूल्यवान् आस्ति है। हमारी मानव संसाधन पद्धतियों का सृजन इस वचन से हुआ है कि 'बाह्य ग्राहक' का संतोष मुख्यतया 'आंतरिक ग्राहक' पर निर्भर है। अर्थात् मानव संसाधनों का प्रबंधन संतोषजनक कार्य वातावरण, कार्य प्रोफाइल के साथ स्टाफ प्रोफाइल की अनुकूलता और प्रशिक्षण के माध्यम से कौशल के विकास की ओर अभिमुख हुआ है। कर्मचारी के कार्य में अभिप्रेरण महत्वपूर्ण भूमिका अदा करता है अतः हमारे कर्मचारियों द्वारा उत्कृष्ट कार्य निष्पादन करने के लिए एक व्यापक कर्मचारी अभिप्रेरण योजना तैयार की गई है।

आगे बढ़ते हुए बैंक गुणवत्ता नीति की अपनी प्रतिबद्धता को जारी रखे हुए है। अधिक से अधिक शाखाएं ISO 9001-2000 प्रमाणपत्र प्राप्त कर रही हैं। इसके "उद्देश्य" और "दृष्टिकोण" को मार्गदर्शी सिद्धांत मानते हुए बैंक अपनी विशिष्ट क्षमताओं पर केन्द्रित हो रहा है। वातावरण की स्थानीयता के साथ हमारी भूमंडलीयता ने वास्तव में हमें "भूमंडलस्थानिक" बना दिया है। आनेवाले वर्ष में बैंक का मंत्र सभी अवसरों को खोजकर उनका दोहन करना होगा ताकि तकनीकी दक्षताओं और लागत बचतों में किए गए हमारे निवेश का पूरा फल मिल सके। राष्ट्रव्यापी मजबूत बिक्री दल के माध्यम से सक्रिय विपणन और प्रत्यक्ष बिक्री करना, बीमीआर शुरुआतों के माध्यम से परिचालनों को कुशल बनाना, बहुडिलीवरी चैनलों और बहु उत्पाद क्षमताओं के लिए तकनीकी समर्थन देना, आनेवाले वर्ष में सही अर्थ में हमारे अभियान को शीर्ष पर उभारकर "सर्वश्रेष्ठ" प्रकृति का होगा। हम और भी कम लागतवाली जमा राशियों को अपने खुदरा बिक्री दल के प्रयासों से जुटाएंगे। वैयक्तिक ऋण और एसएमई संविभाग में जोरदार विपणन के जरिए महत्वपूर्ण वृद्धि होगी जो अगले वर्ष में लाभ बढ़ाने का मुख्य माध्यम बनेगी। संबंधकर्ता मॉडलों और क्रॉस बिक्री से हम अपने प्राप्य हिस्से को और गैर निधि आय को सुनिश्चित कर सकेंगे।

इस वर्ष हम कारपोरेट नियंत्रण के प्रतिष्ठापित सिद्धांतों के साथ अपने शेयरधारकों का मूल्य बढ़ाने के लिए स्वयं को पुनः समर्पित करते हैं। सितंबर, 2005 में हम "शताब्दी वर्ष" में प्रवेश कर रहे हैं। हमने मजबूत और टिकाऊ ढांचा तैयार करने का आधार बना लिया है जो हमारे कारोबारी मॉडल का समर्थन करेगा और सदा परिवर्तनशील माहौल में चुनौती का सामना कर सकेगा। आनेवाले वर्षों में इसके परिणाम मिलेंगे। सर्वश्रेष्ठता की हमारी इस यात्रा में आपका सहयोग अपेक्षित है।

शुभकामनाओं सहित,

भवदीय

(एम. बालचंद्रन)

मुंबई

Bank in the days to come.

As part of our corporate philosophy, to be the one stop mart for all the financial needs of all the segments of the society, we are continuously expanding the range of products on offer. This year we have reworked our strategies in credit card business by introducing cards for various niche segments and also co-branded cards. Online depository services are available to our customers in all the major centres. The Bank is already active in the commodity futures market and is the clearing Bank for the NCDEX and MCX.

The continuous quest for increasing the profits is leading us to find newer revenue streams. Selling of third party products, enhancing non interest income through concerted marketing efforts and offering various derivative products to our corporate customers through our treasury are some of the functions which will bolster our profits in this age of intense competition.

Our International operations occupy a place of pride in our overall operations. With 20 branches and 3 representative offices in 12 countries, the international operations contribute 20% of business mix, a significant contribution indeed. A major drive is underway in our foreign operations, which will put our footprints in places like Doha, Beijing, Antwerp, Dar-es-salam, SAARC Region, Africa and Europe.

We being a service industry, our human capital is the most valuable asset. Our human resources practices emanate from the premise that the satisfaction of the 'external customer' is solely dependent on the 'internal customer'. The management of human resources thus converges on to provide a satisfying work environment, matching the staff profile with the job profile and development of skills through training. Motivation plays an important role in employee functioning and thus a comprehensive employee motivation scheme has been put in place to propel our employees to excel.

Moving ahead the Bank is continuing with its commitment to quality policy. More and more branches are being brought under ISO 9001-2000 certification. Keeping its 'Mission' and 'Vision' as the guiding principles, the Bank is focussing on its core competencies. 'Global' in reach yet alert to the flux in 'Local' environment has made us truly 'Glocal'. In the year to come the 'mantra' for the Bank would be to spot and exploit all opportunities, to harness investments in technology to achieve efficiencies and cost reductions. Active marketing and direct sales through a nationwide strong 'Sales Team', efficiency of operations through BPR initiatives, technology support for multi delivery channels and multi-product capabilities would truly spearhead our campaign to emerge as the 'Best in class' in the coming year. We would be aiming for more low cost deposits through the efforts of our Retail Sales force. Significant step-up in personal loan segment and SME segment through aggressive marketing will be the key drivers of profit escalation in the next year. Relationship models and cross selling would ensure that we get our due share of the wallet and non-fund income.

This year we rededicate ourselves in increasing the stakeholders' value with enshrined principles of Corporate Governance. In September 2005, we enter our 'Centenary Year'. We have done the groundwork for creating a robust and enduring structure, which will support the business model and take on every challenge in the ever-changing business environment. The results will be visible in the years to come. We solicit your support in our journey towards excellence.

With warm regards,

Yours sincerely

(M. Balachandran)

Mumbai



बैंक ऑफ़ इंडिया BANK OF INDIA

प्रधान कार्यालय, सी-5, स्टार हाउस, जी ब्लॉक, बांद्रा कुर्ला संकुल, बांद्रा (पूर्व), मुंबई - 400 051.

Head Office : Star House, C-5, 'G' Block, Bandra-Kurla Complex, Bandra (East), Mumbai - 400 051.

सूचना NOTICE

एतद्वारा सूचना दी जाती है कि बैंक ऑफ़ इंडिया के शेयरधारकों की नौवीं वार्षिक आम बैठक सोमवार दिनांक 11 जुलाई, 2005 को दोपहर 2.30 बजे सर सोराबजी पोचखानवाला बैंकर्स ट्रेनिंग कॉलेज ऑडिटोरियम, जेवीपीडी स्कीम, (कूपर अस्पताल के पास), विलेपार्ले (पश्चिम), मुंबई-400056 में निम्नलिखित कार्य के लिए आयोजित की जाएगी :

“बैंक के तुलन-पत्र यथा दिनांक 31 मार्च, 2005 एवं इसी दिनांक को समाप्त वर्ष के लिए लाभ एवं हानि लेखा, लेखावधि में बैंक की कार्यप्रणाली और कार्यकलापों के संबंध में निदेशक मंडल की रिपोर्ट और तुलन पत्र तथा लेखा परीक्षकों की रिपोर्ट पर चर्चा करना।”

NOTICE is hereby given that the Ninth Annual General Meeting of the Shareholders of Bank of India will be held on Monday, 11th July, 2005 at 2.30 p.m. at Sir Sorabji Pochkhanawala Bankers' Training College Auditorium, J.V.P.D. Scheme, (Near Cooper Hospital), Vile Parle - (West), Mumbai - 400 056, to transact the following business:

“To discuss the Balance Sheet as at 31st March, 2005 and the Profit and Loss Account for the year ended on that date, the Report of the Board of Directors on the working and activities of the Bank for the period covered by the Accounts and the Auditors' Report on the Balance Sheet and Accounts.”

(एम.बालचंद्रन)
कार्यपालक निदेशक

M. Balachandran
Executive Director

स्थान : मुंबई
दिनांक : 24/05/2005

Place: Mumbai
Date : 24.05.2005.



टिप्पणियां :

1. परोक्षी की नियुक्ति

बैठक में भाग लेने तथा मतदान के हकदार शेयरधारक अपने स्थान पर भाग लेने तथा मतदान हेतु एक परोक्षी नियुक्त कर सकते हैं। परोक्षी फार्म को प्रभावी बनाने के लिए संबंधित फार्म उसमें निर्धारित स्थान पर वार्षिक आम बैठक के कम से कम 4 (चार) दिन पूर्व अर्थात् बुधवार 6 जुलाई, 2005 को या उससे पहले अवश्य प्राप्त हो जाना चाहिए।

2. प्राधिकृत प्रतिनिधि की नियुक्ति

कोई भी व्यक्ति जो किसी ऐसी कंपनी या अन्य किसी निकाय-कंपनी जो बैंक की शेयरधारक है, का विधिवत प्राधिकृत प्रतिनिधि है, द्वारा आम बैठक के दिनांक से 4 (चार) दिन पहले अर्थात् बुधवार 6 जुलाई, 2005 को या उससे पहले बैंक के प्रधान कार्यालय में, जिस बैठक में उसे प्राधिकृत प्रतिनिधि के रूप में नियुक्त करने का संकल्प पारित किया गया था, के अध्यक्ष द्वारा उक्त संकल्प की प्रमाणित सत्य प्रतिलिपि यदि प्रस्तुत नहीं की जाती है तो उसे बैठक में उपस्थित रहने का, मत देने का अधिकार नहीं होगा।

3. लेखा बंदी

शेयरधारकों का रजिस्टर एवं बैंक का शेयर अंतरण रजिस्टर वार्षिक आम बैठक एवं लाभांश के भुगतान के लिए पात्रता अभिनिश्चित करने के उद्देश्य से मंगलवार 5 जुलाई, 2005 से सोमवार 11 जुलाई, 2005 (दोनों दिन शामिल) तक बंद रहेगा।

4. पते में परिवर्तन

जिन शेयरधारकों के पास शेयर इलेक्ट्रॉनिक/अमूर्तीकृत रूप में हैं उन्हें अपने पते में यदि कोई परिवर्तन हो तो उसकी सूचना उनसे संबंधित सहभागी निक्षेपागार को और जिनके पास शेयर प्रत्यक्ष रूप में हैं उन्हें अपने पते में परिवर्तन की सूचना बैंक के पंजीयक एवं शेयर अंतरण एजेंट को निम्नलिखित पते पर देनी चाहिए :

मेसर्स शेयरप्रो सर्विसेज (इंडिया) प्रा. लि.

यूनिट: बैंक ऑफ़ इंडिया

साटम इस्टेट, 3 री मंजिल,

बैंक ऑफ़ बड़ौदा के ऊपर,

कार्डिनल ग्रेसियस रोड, चकाला,

अंधेरी (पूर्व), मुंबई - 400 099.

फोन : 28215168

ई-मेल : sharepro@vsnl.com

5. लाभांश का भुगतान

शेयरधारकों को निदेशक बोर्ड द्वारा घोषित लाभांश का भुगतान वार्षिक आम बैठक की तारीख से 30 दिनों के भीतर किया जाएगा।

6. उपस्थिति पर्ची-सह-प्रवेशपत्र

शेयरधारकों की सुविधा के लिए उपस्थिति पर्ची-सह-प्रवेशपत्र इस रिपोर्ट के साथ संलग्न है। शेयरधारकों/परोक्षियों/प्रतिनिधियों से अनुरोध है कि वह निर्धारित स्थान पर हस्ताक्षर करें और बैठक स्थल पर उपस्थिति पर्ची-सह-प्रवेशपत्र सुपुर्द कर दें। शेयरधारक के परोक्षी/प्रतिनिधि को उपस्थिति पर्ची-सह-प्रवेशपत्र में परोक्षी अथवा प्रतिनिधि में से वह जिस रूप में उपस्थित हो रहे हों उसका उल्लेख कर देना चाहिए।

NOTES :

1. APPOINTMENT OF PROXY

A shareholder entitled to attend and vote at the Annual General Meeting is entitled to appoint a Proxy to attend and vote instead of himself/herself. The Proxy form, in order to be effective, must be received at the place specified in the Proxy form not later than 4(four) days before the date of the Annual General Meeting i.e. on or before the close of banking hours on Wednesday, the 6th July, 2005.

2. APPOINTMENT OF AUTHORISED REPRESENTATIVE

No person shall be entitled to attend or vote at the meeting as a duly authorised representative of a Company or any other Body Corporate which is a shareholder of the Bank, unless a copy of the Resolution appointing him/her as a duly authorised representative, certified to be true copy by the Chairman of the meeting at which it was passed, shall have been deposited at the Head Office of the Bank not less than 4 (four) days before the close of banking hours on Wednesday, the 6th July, 2005.

3. BOOK CLOSURE

The Register of the shareholders and the Share Transfer Register of the Bank will remain closed from Tuesday, July 5, 2005 to Monday, July 11, 2005 (both days inclusive), for the purpose of Annual General Meeting and ascertainment of entitlement for payment of dividend.

4. CHANGE OF ADDRESS

Shareholders holding shares in dematerialised form should communicate the change of address, if any, to their Depository Participant and others who hold shares in physical form should communicate the change of address, to the Registrar and Share Transfer Agent of the Bank at the following address :

M/s. Sharepro Services (India) Pvt. Ltd.,

Unit: Bank of India

Satam Estate, 3rd Floor,

Above Bank of Baroda,

Cardinal Gracious Road, Chakala,

Andheri (East), Mumbai - 400 099.

Phone - 28215168

E-mail - sharepro@vsnl.com

5. PAYMENT OF DIVIDEND

Payment of dividend to shareholders as declared by the Board of Directors shall be made within 30 days from the date of Annual General Meeting.

6. ATTENDANCE SLIP-CUM-ENTRY PASS

For the convenience of the shareholders, Attendance slip-cum-Entry pass is annexed to this Report. Shareholders/ Proxy holders/ representatives are requested to affix their signatures at the space provided therein and surrender the Attendance slip-cum-Entry pass at the venue. Proxy/Representative of a shareholder should state on Attendance slip-cum-Entry pass "Proxy" or "Representative" as the case may be.



निदेशक रिपोर्ट

DIRECTORS' REPORT

निदेशक बोर्ड, 31 मार्च, 2005 को समाप्त वर्ष के लिए बैंक की वार्षिक रिपोर्ट एवं लेखा परीक्षित खाता विवरण, नकदी प्रवाह विवरण सहर्ष प्रस्तुत करता है।

कार्यानिष्ठादन की मुख्य बातें :

- परिचालनगत लाभ रु. 1460 करोड़।
- शुद्ध लाभ रु. 340 करोड़।
- पूंजी पर्याप्तता अनुपात 11.52%।
- शुद्ध संपत्ति रु. 4042 करोड़, अर्थात् 5.39% से वृद्धि।
- निवेश उतार-चढ़ाव आरक्षित निधि (आईएफआर) रु. 322 करोड़, पात्र प्रतिभूतियों के 6.05% जितना है।
- बही मूल्य रु. 82.93 (रु. 78.57)।
- सकल एनपीए में रु. 578 करोड़ से कमी (-15.48%), मार्च 2004 समाप्ति को सकल एनपीए अनुपात में 7.86% से 5.48% की गिरावट।
- शुद्ध एनपीए में रु. 507 करोड़ की कमी (-24.60%), 31.03.2004 को शुद्ध एनपीए अनुपात में 4.50% से 2.77% की गिरावट।
- एनपीए कटौती हेतु रु. 804 करोड़ की सर्वाधिक नकदी वसूली।
- बैंक के कुल कारोबार में रु. 136422 करोड़ की, अर्थात् 14.66% की वृद्धि हुई। स्वदेशी कारोबार में 13.97% वृद्धि होकर वह रु. 110092 करोड़ तक पहुंचा।
- बैंक की कुल जमा राशियों में 10.27% वृद्धि होकर वे रु. 78821 करोड़ हुई। स्वदेशी जमा राशियों में वृद्धि होकर वे रु. 65782 करोड़ तक (9.28%) पहुंची। स्वदेशी जमा राशियों में कम लागत की जमा राशियों का हिस्सा 38.52% (वित्तीय वर्ष 2004) से बढ़कर वित्तीय वर्ष 2005 में 40% से भी अधिक हुआ।
- बैंक के कुल ऋण रु. 57601 करोड़ (21.27% वृद्धि) तक पहुंचे, स्वदेशी ऋण में 21.7% की वृद्धि होकर वे रु. 44310 करोड़ तक पहुंचे।
- खुदरा ऋण में 29.05% की बढ़ोतरी हुई। वित्तीय वर्ष 2005 में कुल खाद्येतर ऋण में इस ऋण का हिस्सा 31.38% है। एक वर्ष पहले खाद्येतर ऋण में खुदरा ऋण का हिस्सा 24% था, वह 31.3.2005 को 25% तक बढ़ गया।
- निवल बैंक ऋण में से प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र ऋण 51.33% और कृषि वित्त 20.45% है, जो अनिवार्य सीमा से अधिक है।
- निर्यात ऋण में रु. 398 करोड़ (11.43%) की वृद्धि।
- अंतर्राष्ट्रीय गोल्ड क्रेडिट कार्ड शुरू किया।
- निर्यातक गोल्ड कार्ड की शुरुआत की गयी।
- 100% शाखाओं का कंप्यूटीकरण किया गया।
- इंटरनेट बैंकिंग और अपने बिलों का इलेक्ट्रॉनिक भुगतान (स्टार ई-पे) शुरू किया।
- सहभागिता के आधार पर एटीएम/बीजा नेटवर्क सहित ग्राहकों को लगभग 12000 एटीएम की सुविधा उपलब्ध।
- 128 शाखाओं में कोअर बैंकिंग सल्यूशन कार्यान्वित।
- 88 शाखाओं में आरटीजीएस/एसएफएमएस उपलब्ध।
- 479 शाखाओं में ऑन लाईन टैक्स अकाउंटिंग सिस्टम (ओएलटीएस) उपलब्ध।

The Board of Directors have pleasure in presenting the Bank's Annual Report alongwith the audited Statement of accounts and the Cash Flow Statement for the year ended 31st March 2005.

PERFORMANCE HIGHLIGHTS

- Operating profit Rs.1460 crore.
- Net Profit Rs.340 crore.
- Capital Adequacy at 11.52 %.
- Networth at Rs.4042 crore, grew by 5.39 %.
- Investment Fluctuation Reserve (IFR) at Rs. 322 crore, constitutes 6.05% of eligible securities.
- Book value Rs.82.93 (Rs.78.57) .
- Gross NPA declined by Rs.578 crore (-15.48%). Gross NPA ratio declined to 5.48% from 7.86% at March-end 2004.
- Net NPA declined by Rs.507 crore (-24.60%). Net NPA ratio declined to 2.77% from 4.50 % at 31.03.2004.
- All time high Cash Recovery of Rs.804 crore towards NPA reduction.
- Total business of the Bank increased to Rs.136422 crore, a growth of 14.66%. Domestic business grew by 13.97% to reach the level of Rs.110092 crore.
- Total deposits of the Bank increased to Rs. 78821 crore, a growth of 10.27%. Domestic deposits increased by 9.28% to reach the level of Rs.65782 crore. Share of low cost deposits in domestic deposits increased to over 40 % in FY 2005 from 38.52% in FY 2004.
- Total gross credit of the Bank touched Rs.57601 crore (growth 21.27%) with domestic credit recording growth of 21.7% to reach the level of Rs.44310 crore.
- Retail lending grew by 29.05% and contributed 31.38% of total non-food credit growth in FY 2005. Share of retail credit in Non-Food Credit has gone upto 25 % at 31.03.2005 from 24% a year ago.
- Priority sector lending @ 51.33% and Agriculture finance @ 20.45% of Net Bank Credit is above mandatory limits.
- Export Credit registered a growth of Rs.398 crore or 11.43%.
- International Gold Credit Card introduced.
- Exporters Gold Card introduced.
- 100% branches computerised.
- Internet Banking and Electronic payment of Utility bills (Star e-pay) introduced.
- About 12000 ATMs made available to customers including shared ATMs/VISA network.
- Core Banking Solution implemented in 128 branches.
- RTGS/SFMS enabled in 88 branches.
- 479 branches enabled for On-line Tax Accounting System (OLTAS).



- एसआरईसी, अर्थात् यूटीआई द्वारा स्थापित आस्ति पुनर्निर्माण कंपनी और मल्टी कमोडिटी एक्सचेंज (एमसीएक्स) में ईक्विटी सहभागिता।
- भारत में लगातार वर्ष 2004 के लिए समस्त राष्ट्रीयकृत बैंकों में अधिक विश्वसनीय सेवा ब्रैंड के रूप में दर्जा प्राप्त; सर्वेक्षणकर्ता - ए.सी.निलसन ओआरजी -मार्ग।
- भारत में सर्वोच्च 500 कंपनियों में वर्ष 2004 के लिए 24 वां स्थान, सर्वेक्षणकर्ता डून एंड ब्रेडस्ट्रीट।
- कारोबार प्रक्रिया पुनर्रचना उपायों के एक भाग के रूप में उच्च लागत से संबद्ध ग्राहकों के लिए मूल्यवर्धित बचत तथा चालू जमा उत्पादों का प्रायोगिक आधार पर आरंभ।
- बड़े पैमाने पर विदेशी सहभागिता से संबद्ध अंतर्राष्ट्रीय परिचालनों में प्रमुख के रूप में जिम्मेदारी, उत्पाद प्रस्तुति में बढोतरी और प्रौद्योगिकी उन्नयन। नैरोबी (केन्या) स्थित वेस्ट लैंड्स में शाखा खोली, इससे विदेशी शाखाओं/कार्यालयों की कुल संख्या 23 हुई।
- Equity participation in ASREC, the Asset Reconstruction Company floated by UTI and Multi Commodity Exchange (MCX).
- Ranked India's most trusted Service Brand among all Nationalised Banks, consecutively for the Year 2004, by A.C.Nielsen ORG-MARG.
- Ranked 24th among India's Top 500 companies in the year 2004 by Dun & Bradstreet.
- Value added Savings and Current deposit products for high-end customers launched on pilot basis as a part of Business Process Re-engineering initiative.
- Major initiatives in international operations involving ramp-up of foreign presence, enhancement in product offerings and technology upgradations. Opened west lands branch at Nairobi (Kenya) taking the total number of foreign branches/offices to 23.

वित्तीय समीक्षा

इस वर्ष भी बैंकिंग प्रणाली में अधिशेष नकदी का सिलसिला जारी रहा। कार्पोरेटों द्वारा सीएपीईएक्स योजना कड़ाई से कार्यान्वित करने और विनिर्माण क्षेत्र में आयी तेजी और निर्यातों में मजबूत वृद्धि के कारण ऋणों में एकदम बढोतरी हुई। संरचना और कृषि क्षेत्रों पर अतिरिक्त ध्यान देने से तथा खुदरा ऋण क्षेत्र में सतत प्रयासों के कारण बैंकिंग प्रणाली के ऋण संविभाग में वृद्धि हुई, जिसने जमाराशि की वृद्धि को पिछाड़ दिया। परिवर्तित हिस्से को छोड़कर अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों के खाद्येतर ऋण में कनवर्जन छोड़कर 26.0 प्रतिशत से वृद्धि हुई, पिछले वर्ष यह 18.4 प्रतिशत थी। अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों की जमाराशियों में 14.1% की वृद्धि दर्ज, (पिछले वर्ष 17.5%) की गयी। वर्ष के दौरान अनिवासी जमाराशियों में मंदी के कारण बैंकों की जमाराशियों की अभिवृद्धि पर असर हुआ।

बैंक ने इस वृद्धि के अवसरों का लाभ लेकर प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र और खुदरा ऋण सहित समस्त ऋण प्रखंडों को विस्तारित किया। कम लागत की बचत और चालू जमाराशियां जुटाने के लगातार प्रयासों के कारण कम लागत की जमाराशियों में बैंक का हिस्सा 40 प्रतिशत तक बढ़ा और जमाराशियों की लागत 4.64% से घटकर 4.17% हुई। हालांकि, बैंकिंग प्रणाली पर नकदी उपलब्धता का प्रभाव और परिणामतः ऋण संविभाग में प्रतिस्पर्धा के कारण लब्धि और ऋण विस्तार पर दबाव पड़ता रहा। जमाराशियों की धीमी गति ने जमाराशि ब्याज दरों पर उर्ध्वमुखी दबाव डाला।

सरकारी प्रतिभूतियों पर लब्धि में वृद्धि हुई, परिणामतः प्रतिभूतियों की बिक्री से प्राप्त लाभ के अवसर काफी कम हुए। रिजर्व बैंक ने बैंकों को एएफएस/एचएफटी प्रवर्ग से एचटीएम प्रवर्ग में एसएलआर की सीमा, अर्थात् 25% तक प्रतिभूतियों के अंतरण की अनुमति दी। बैंक ने भी पात्र प्रतिभूतियों के काफी हिस्से का एचटीएम प्रवर्ग में अंतरण किया, जिस से निवेश मूल्यहास के लिए वृद्धिगत प्रावधान किया जा सका तथापि बैंक के लाभ पर प्रभाव पड़ा, तथापि उसी समय ब्याज दरों में भावी वृद्धि के पेटे बड़े पैमाने पर निवेश संविभाग जोखिममुक्त हुआ।

वर्ष 2004-05 के लिए बैंक का वित्तीय कार्यनिष्पादन नीचे संक्षेप में दिया गया है।

FINANCIAL REVIEW

The year witnessed continued surplus liquidity in the Banking System. Credit growth picked up sharply because of CAPEX plan of corporates getting implemented, a booming manufacturing sector and robust growth in exports. Added thrust on infrastructure and agricultural sectors with continued focus on retail credit resulted in the credit growth of the Banking System far outstripping deposit growth. Non food credit of scheduled commercial banks increased by 26.0 per cent, net of conversion, as compared with 18.4 per cent in the previous year. Deposits of scheduled commercial banks recorded a growth of 14.1%, compared to 17.5% recorded last year. Slow down in growth of non-resident deposits during the year affected deposit accretion with the banks.

The Bank also capitalised on the growth opportunities and expanded credit in all segments including priority sector and retail. Continued thrust on mobilising low cost savings and current deposits improved the Bank's share in low cost deposits to over 40 percent and the cost of deposits declined to 4.17% from 4.64%. However, the liquidity overhang in the system and the resultant competition in expanding credit, exerted pressure on yield and the spread. Sluggish growth in deposits contributed to upward pressure on deposit interest rates.

Yields on Government securities rose, resulting in considerably reduced opportunities for profit on sale of securities. RBI allowed banks to transfer securities from AFS/HFT category to HTM category to the extent of SLR i.e. 25%. The Bank also transferred substantial portion of eligible securities to the HTM category, which resulted in enhanced provisions for investment depreciation, impacting the profit of the bank, but at the same time largely derisking the investment portfolio against future rise in interest rates.

The financial performance of the Bank for the year 2004-05 is summarised below:



बैंक का कार्यनिष्पादन	Performance of the Bank			(राशि रुपये करोड़ में) (Amount in Rs. crore)
		2003-04	2004-05	% वृद्धि Growth %
शुद्ध ब्याज आय	Net Interest Income	2201.43	2236.89	1.61
गैर-ब्याज आय	Non-Interest Income	1791.99	1155.80	-35.50
जिसमें से	of which :			
प्रतिभूतियों की बिक्री से लाभ	Profit from sale of securities	946.08	180.23	-80.95
स्थायी गैर-ब्याज आय (प्रतिभूतियों की बिक्री छोड़कर)	Core Non-interest income (excl. sale of securities)	845.91	975.57	15.33
परिचालनगत व्यय	Operating Expenses	1751.55	1932.33	10.32
परिचालनगत लाभ	Operating Profit	2241.87	1460.36	-34.86
परिचालनगत लाभ (प्रतिभूतियों की बिक्री छोड़कर)	Operating Profit excl. sale of securities	1295.79	1280.13	-1.21
प्रावधान/आकस्मिकताएं	Provisions / Contingencies	1233.55	1120.31	-9.18
जिसमें से	Of which:			
निवेशों के लिए प्रावधान	Provisions for investments	42.11	494.18	1073.54
शुद्ध लाभ	Net Profit	1008.32	340.05	-66.27
शुद्ध लाभ प्रतिभूतियों की बिक्री और निवेशों के लिए प्रावधान छोड़कर	Net Profit excl. sale of securities and provision for investments	104.35	654.00	526.74
शुद्ध हैसियत पर प्रतिफल (%)	Return on Networth (%)	28.04	8.63	
आस्तियों पर प्रतिफल (%)	Return on Assets (%)	1.25	0.38	
अर्जन (रु.)	Earnings per share (Rs.)	20.69	6.98	
बही मूल्य (रु.)	Book-value per share (Rs.)	78.57	82.93	

प्रतिभूतियों की बिक्री पर प्राप्त कम अर्जन के कारण बैंक का परिचालनगत लाभ कम रहा। उसी तरह, एटीएम प्रवर्ग में अंतरित निवेशों के लिए निवेश मूल्यहास में वृद्धिगत प्रावधान के कारण शुद्ध लाभ भी कम हुआ।

ब्याज व्यय के तहत शामिल रु.149.82 करोड़ (वित्तीय वर्ष 2003-04 में रु.27.56 करोड़) के निवेश पर परिशोधन व्यय के कारण शुद्ध ब्याज आय में मात्र सीमांत रूप से 1.61% से वृद्धि हुई।

प्रतिभूतियों की बिक्री से प्राप्त लाभ में रु. 765.85 करोड़ की कमी के कारण बैंक की गैर-ब्याज आय में रु. 1791.99 करोड़ से रु. 1155.80 करोड़ की गिरावट हुई।

महत्वपूर्ण लब्धि, लागत एवं अन्य वित्तीय अनुपात निम्नानुसार हैं:

महत्वपूर्ण वित्तीय अनुपात	(प्रतिशत)	
	2003-04	2004-05
अग्रिमों से लब्धि	7.45	7.11
निवेशों से लब्धि	8.03	7.68
निधियों से लब्धि	7.18	6.71
जमाराशियों की लागत	4.64	4.17
निधियों की लागत	4.45	4.22
अन्तर	2.73	2.49
औसत आस्तियों में अन्य आय	2.22	1.29
औसत आस्तियों में परिचालन लागत	2.17	2.15
औसत आस्तियों में स्टाफ लागत	1.45	1.41
औसत आस्तियों में अन्य परिचालन लागत	0.72	0.74
आस्ति उपयोग अनुपात	2.78	1.62
कुल आय में गैर-ब्याज आय	23.62	16.08
शुद्ध आय में गैर-ब्याज आय	44.87	34.07
शुद्ध आय में लागत	43.86	56.96

Operating Profit of the Bank was lower due to reduced earning on sale of securities. Similarly, Net Profit also declined due to increased provision on investment depreciation for investments transferred to HTM category.

Net interest income shows only marginal improvement of 1.61% on account of amortisation expenses on investments of Rs.149.82 crore (Rs.27.56 crore in FY 2003-04), included under interest expenses.

Non interest income of the Bank was lower at Rs.1155.80 crore from Rs. 1791.99 crore, due to decline in profit from sale of securities by Rs.765.85 crore. Core non-interest income improved by 15.33%.

The important yield, cost and other financial ratios are as under:

Important Financial Ratios	(Percentages)	
	2003-04	2004-05
Yield on Advances	7.45	7.11
Yield on Investments	8.03	7.68
Yield on funds	7.18	6.71
Cost of Deposits	4.64	4.17
Cost of Funds	4.45	4.22
Spread	2.73	2.49
Other Income to Average Assets	2.22	1.29
Operating cost to Average Assets	2.17	2.15
Staff cost to Average Assets	1.45	1.41
Other operating cost to Average Assets	0.72	0.74
Asset Utilisation Ratio	2.78	1.62
Non-Interest Income to total Income	23.62	16.08
Non-Interest Income to Net Income	44.87	34.07
Cost to Net Income	43.86	56.96