

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ

1 500 000 000 рублей



 СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК

ОРГАНИЗАТОР:

НМОС·БАНК

Июнь 2006

Ограничение ответственности

Информация, представленная в первой части меморандума, кратко описывает основные условия и структуру выпуска облигаций («Основные условия»). Основные условия полностью содержатся в проспекте облигаций, зарегистрированном Банком России 25 мая 2006 г. При принятии решения об инвестировании в облигации инвесторы должны самостоятельно ознакомиться с проспектом ценных бумаг.

Информация, представленная в остальных частях меморандума, предоставлена Эмитентом. Организатор или его представители, или лица, аффилированные с Организатором и/или Эмитентом, не проводили проверку точности и полноты информации, содержащейся в меморандуме. Организатор не несет ответственности за полноту и/или точность информации, предоставленной Эмитентом.

Информация, содержащаяся в информационном меморандуме, не является исчерпывающей. Любое лицо, рассматривающее возможность приобретения облигаций, должно провести свой собственный анализ финансового положения Эмитента и основных условий на основе информации, содержащейся в проспекте эмиссии.

Настоящий меморандум предоставляется исключительно в информационных целях. Он не является составной частью документов, подлежащих представлению в любой государственный орган, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность и точность. Целью информационного меморандума и любой прилагаемой к нему финансовой документации не является создание основы для проведения кредитной или иной оценки, и эти документы не следует рассматривать как рекомендацию Организатора или Эмитента по приобретению облигаций. Любой получатель информационного меморандума должен определить для себя относительность информации, содержащейся в меморандуме, и при покупке ценных бумаг он должен опираться на такое исследование, которое сочтет необходимым. Настоящий меморандум также не является офертой или предложением купить или продать любые финансовые инструменты, упомянутые в нем.

Дата, указанная на меморандуме, не означает, что информация, содержащаяся в меморандуме, является полной и/или точной на эту дату. Организатор и Эмитент не берут на себя обязательство обновлять информацию, содержащуюся в меморандуме. Организатор и/или сотрудники Организатора не уполномочены предоставлять информацию, относящуюся к Эмитенту и/или облигациям и не содержащуюся в меморандуме.

Основные условия выпуска облигаций

Эмитент	Судостроительный банк (ООО)
Объем выпуска по номиналу	1.5 млрд. рублей
Номинальная стоимость каждой облигации	1000 рублей
Срок обращения облигаций	1092 дня (3 года)
Купонный период	182 дня (6 мес.)
Номер и дата государственной регистрации	40102999В от 25.05.2006
Предполагаемая дата размещения облигаций	6 июля 2006 года
Цена размещения	100% от номинала
Способ размещения	Открытая подписка
Ставки купонов	Ставка первого купона устанавливается на конкурсе. Второй купон равен первому. Остальные устанавливаются Эмитентом
Наличие оферты на выкуп облигаций	1 год
Организатор	«НОМОС-БАНК» (ЗАО)
Платежный агент выпуска	Судостроительный банк (ООО)
Депозитарий выпуска	НП «Национальный депозитарный центр»

Общая информация о Банке

Судостроительный банк является частным коммерческим банком. Банк был создан в 1994 году, в 1996 году в банке произошла смена собственников. В итоге Банк взял на себя функции расчетного банка для предприятий авиационной отрасли, преимущественно работающих в секторе грузовых перевозок. Благополучно пережив обвал финансового рынка в 1998 году благодаря небольшому масштабу своего бизнеса и осмотрительному управлению ликвидностью, Банк принял на обслуживание клиентов из разорившихся банков. Клиентура Судостроительного банка, первоначально состоявшая преимущественно из авиационных и транспортных предприятий, постепенно расширилась и сейчас включает также ряд промышленных предприятий (ООО «Леман-Пайп», завод РОМЗ, Лыткаринский завод оптического стекла, ОАО завод «Измеритель», ЗАО «Уренгойгазинвест» и др.), телекоммуникационные предприятия (ЮНИКОМ, «Микротест», Citypoint, Communication Technologies и др.), торговые предприятия (ТД «Эксмо», корпорация «Эконика», сеть магазинов «Дикая Орхидея», «Нежный возраст», «Магнолия», «Бюстье», «Калигула Классик», «Балтман» и др.), строительные и девелоперские компании (ЗАО «Сити-XXI век», ОАО «Трест Гидромонтаж», ОАО Уренгойгазстроймонтаж» и др.), а так же Профессиональная хоккейная лига, ЗАО Журнал «Эксперт» и целый ряд страховых, финансовых и консалтинговых компаний.

С 2000 года основной состав участников и бенефициаров Банка неизменен. Тогда же сложилась и команда менеджеров, которая руководит Банком в настоящее время. Новые собственники произвели существенное вливание капитала – с 2000 года уставный капитал Судостроительного банка вырос более чем в 60 раз (до 2.66 млрд. рублей).

Помимо стандартного набора коммерческих банковских продуктов и услуг, Судостроительный банк активно развивает программы торгового финансирования, услуги финансового лизинга, а также инвестиционную банковскую деятельность (в основном в форме консультирования клиентов по финансовым вопросам и предоставления брокерских услуг).

Второе крупное направление бизнеса Банка связано с операциями на финансовых рынках. В течение трех последних лет Судостроительный банк регулярно входит в десятку ведущих операторов биржевого рынка СКВ. Кроме того, Банк имеет стабильную доходную нишу на рынке межбанковских услуг в части обслуживания небольших региональных и московских банков по расчетным операциям и ведению их корреспондентских счетов.

По итогам 2005 года Судостроительный банк входит в число 50-ти крупнейших банков России по размеру активов (согласно отчетности по МСФО, на 1 января 2006 года активы Банка составили 21.8 млрд. рублей). Чистая прибыль Банка в 2005 году увеличилась почти в 2 раза по сравнению с 2004 годом, достигнув отметки в 480.3 млн. рублей, что было отмечено журналом «Эксперт» (№11 за 2006 год), где Судостроительный банк занял 14-е место среди лидеров по деловой активности.

В планы Банка входит упрочение позиций Судостроительного банка на быстроразвивающемся рынке банковских услуг и расширение рыночной доли в нескольких ключевых сегментах: обслуживании средних и мелких корпоративных клиентов, а также состоятельных частных клиентов и дальнейшее развитие направления «банк для банков».

В 2006 году Банком было открыто две дополнительных точки обслуживания клиентов (представительство в Екатеринбурге и дополнительный офис на

Рублевском шоссе). Ожидается, что по итогам года активы Банка вырастут до 26.5 млрд. рублей, а собственный капитал – до 4.2 млрд. рублей, что позволит Судостроительному банку укрепить свои позиции в банковском секторе.

Банк осуществляет свою деятельность на основании Генеральной лицензии Центрального банка Российской Федерации №2999 от 18.03.2002, а также Лицензий профессионального участника рынка ценных бумаг, выданных Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг, на осуществление:

- брокерской деятельности
- дилерской деятельности
- деятельности по управлению ценными бумагами

Банк является:

- членом Московской межбанковской валютной биржи
- членом Международной платежной системы Visa International
- участником Системы межбанковских расчетов SWIFT
- членом Системы страхования вкладов
- уполномоченным банком Федеральной Таможенной Службы России

Для обеспечения качественных и быстрых расчетов в иностранной валюте Банк установил корреспондентские отношения с известными клиринговыми банками США и Европы.

С 2002 года Судостроительный банк готовит отчетность по МСФО. До 2004 года аудитором Банка выступала компания PriceWaterhouseCoopers, с 2005 года аудитором Банка является компания Deloitte.

Moody's

Долгосрочный в иностранной валюте: **B3 (Стабильный)**

Национальный долгосрочный рейтинг: **Baa2.ru (Стабильный)**

Источник: Moody's

Кредитные рейтинги

Судостроительный банк имеет кредитный рейтинг от агентства Moody's. Рейтинг был присвоен в конце 2005 года и пока не пересматривался.

В пресс-релизе Moody's отмечено, что рейтинг финансовой устойчивости (E+) отражает (1) успешную реализацию Банком своей стратегии, направленной на укрепление своих позиций в секторах «internet banking», услуг сектору розничной торговли и межбанковских услуг; (2) усиление бренда, главным образом, за счет эффективных IT-решений и планов Банка по расширению филиальной сети; (3) очень низкий показатель Cost to Income Ratio.

Банк ожидает повышения кредитного рейтинга в среднесрочной перспективе, так как за 2005 год был достигнут существенный прогресс в отношении пунктов, сдерживающих повышение рейтинга, которые были указаны Moody's.

Положение Судостроительного банка в российских рэнкингах на 01.01.2006:

- 14 место по показателю деловой активности
- 40 место по уровню ликвидных активов
- 48 место по размеру чистых активов
- 50 место по размеру собственного капитала

→ входит во Вторую группу финансовой устойчивости среди крупных банков Москвы и Московской области (Журнал "Эксперт" №11 от 20 марта 2006 года, специальное обозрение "Российские банки")

→ с октября 2001 года входит в десятку лидеров по объемам торгов долларами США на единой торговой сессии Московской межбанковской валютной биржи (ЕТС ММВБ)

Участники

ООО «Бридж-С»	20%
ООО «Горн-М»	20%
ООО «Фин Алво»	20%
ООО «Дельта ВК»	20%
ООО «Руст»	20%

Источник: данные компании

Структура собственности и органы управления

Конечными бенефициарами Банка являются 12 человек (из них 9 контролируют более 90% уставного капитала), но ни один участник не имеет более 17%. Более 64% капитала контролируется менеджментом Банка.

Совет директоров

Тюттяев Леонид Борисович – *Председатель Совета Директоров*

Армин Видеркер – *Независимый директор*

Иоаким Стелиос – *Независимый директор*

Дюкова Татьяна Львовна

Соловьева Анастасия Олеговна

Правление

Голубков Алексей Константинович – *Председатель Правления*

→ Общее управление, стратегическое планирование и развитие, кадровые вопросы, правовые вопросы, связи с общественностью, безопасность

Кунда Дмитрий Станиславович – *1-й Зам. Председателя Правления*

→ Операционный менеджмент, клиентские отношения (корпоративные клиенты), риск-менеджмент

Вовченко Андрей Леонидович

→ Развитие международных отношений, международные операции

Егоров Андрей Владимирович

→ Финансовые рынки, корреспондентские отношения, казначейство, торговое финансирование и документарные операции

Зубова Елена Константиновна

→ Бухгалтерский учет

Мельников Василий Васильевич

→ Клиентские отношения (частные клиенты), региональная сеть, лизинговые операции

Пантелеев Сергей Александрович

→ Кредитование

Стешко Ярослав Иванович

→ Информационные технологии, банковские карты: эмиссия, эквайринг, процессинг

Титовец Александр Сергеевич

→ Внутренний контроль

Стратегия развития

Судостроительный банк намерен и в дальнейшем укреплять свои позиции на финансовом рынке в качестве высокорентабельного независимого частного корпоративного банка, предоставляющего высококачественные услуги и продукты, в том числе инновационные. В связи с этим Судостроительный банк нацелен четко следовать принятой Стратегии развития Банка на период до 2010 года, содержащей следующие задачи и целевые ориентиры:

- поддержание уровня капитализации на достаточном уровне - увеличение капитала Банка до 6.7 млрд. рублей,
- увеличение суммарных активов Банка минимум до 45 млрд. рублей,
- дальнейшее наращивание клиентской базы при сохранении стратегической ориентации на обслуживание мелких и средних корпоративных клиентов, а также состоятельных частных клиентов. Плановые показатели – 15 тысяч клиентов - юридических лиц, 35 тысяч клиентов-физических лиц,
- ускоренно развивать VIP-сектор корпоративного бизнеса и бизнеса физических лиц: совокупный объем средств клиентов планируется довести до уровня 18 млрд. рублей,
- доведение объема операций по торговому и структурному финансированию до 100 млн. евро,
- организация синдицированного кредитования российских компаний с участием зарубежных банков на суммы от 50 млн.долл. на одного заемщика,
- организация заимствований для своих корпоративных клиентов на финансовых рынках: организация вексельных, облигационных займов, андеррайтинг,
- развитие сотрудничества с международными финансовыми институтами, в том числе с ЕБРР в рамках Программы кредитования малого и среднего бизнеса,
- развитие программы ипотечного кредитования на уровне 100 – 150 млн. долларов к 2010 году с последующей секьюритизацией активов в рамках сотрудничества с международными финансовыми институтами,
- дальнейшее развитие сотрудничества на рынке межбанковских услуг с небольшими региональными и московскими банками, обеспечение их расчетными услугами и ведение их корреспондентских счетов. Доведение рыночной доли банка до 20%,
- развитие сети продаж: формирование сети из 20 – 25 дополнительных офисов в Москве и Московской области и из 10 – 12 региональных подразделений,
- увеличение эмиссии международных банковских карт до 45 - 50 тысяч, вступление в международную ассоциацию MasterCard International с последующим получением статуса принципиального члена, повышение статуса в международной ассоциации VISA International до принципиального члена,
- дальнейшая диверсификация и стабилизация источников поступления доходов:
 - ❖ увеличение доли непроцентного дохода в общей структуре доходов: чистый доход от кредитования и работы на межбанковском рынке не

должен превышать 65% от размера общего дохода, с последующим снижением - до 50%

❖ увеличение поступления от сборов и комиссий по операциям торгового финансирования, управления активами, инвестиционно-банковской деятельности до 50% от общего дохода

- увеличение показателей возврата на капитал свыше 15% годовых,
- эффективное управление расходами: расходы должны оставаться ниже 50% от уровня текущих доходов,
- получение рейтинга еще одного международного рейтингового агентства в дополнение к полученному рейтингу Moody's. Поддержание высочайших стандартов прозрачности,
- внедрение высоких стандартов корпоративного управления и увеличение его эффективности: формализация отношений между участниками, директорами и менеджерами в рамках разработки и реализации Стратегии банка на 2007 – 2012 гг.
- приведение внутрибанковских процедур и структуры управления к стандартам, принятым в развитых странах, с тем, чтобы они стали понятны и прозрачны для зарубежных партнеров и инвесторов.

Основные услуги

Конкурентные позиции и долгосрочные перспективы Банка зависят от его способности предоставлять клиентам полный спектр высококачественных банковских сервисов, оказывать всестороннее содействие развитию их бизнеса. Банк продолжает совершенствовать предлагаемые им услуги, разрабатывать новые высокотехнологичные сервисы, нацеленные на максимальное удовлетворение потребностей как корпоративных, так и частных клиентов в финансовом обслуживании.

Клиентская база клиентов Банка насчитывает:

- более 200 российских и зарубежных кредитных организаций;
- более 5 тысяч крупных российских корпораций и предприятий среднего и малого бизнеса;
- более 4 тысяч частных клиентов.

Расчетно-кассовое обслуживание в российских рублях и иностранной валюте

Уровень расчетно-кассового обслуживания является одним из главных конкурентных преимуществ Банка. Судостроительный банк обеспечивает проведение оперативных расчетов как через платежную систему Центрального Банка России (РКЦ), так и через корреспондентскую сеть Банка. Для обеспечения качественных и быстрых расчетов в иностранной валюте Банк подключен к системе SWIFT и имеет корсчета в лучших зарубежных клиринговых банках. К числу ведущих банков-корреспондентов Судостроительного банка относятся:

- Deutsche Bank Trust Company Americas, New York, USA
- Deutsche Bank A.G., Frankfurt, Germany
- American Express Bank, Ltd., New York, USA
- National City Bank, Cleveland, Ohio
- Dresdner Bank A.G., Frankfurt, Germany
- Banque de Commerce et Placements S. A., Geneva, Switzerland
- CommerzBank A.G., Frankfurt, Germany
- Raiffeisen Zentralbank Osterreich A.G., Vienna, Austria
- ПриватБанк, Днепрпетровск, Украина

Кредитование

Самыми востребованными услугами Банка среди корпоративных клиентов являются классический коммерческий кредит с единовременной выдачей, овердрафтный кредит, кредитование в форме кредитной линии и в форме возобновляемого кредита.

По состоянию на 31 декабря 2005 года суммарный объем кредитов, предоставленных юридическим лицам, достиг 6.5 млрд. рублей.

Банк осуществляет как краткосрочное кредитование клиентов (с целью пополнения оборотных средств), так и среднесрочное кредитование на срок до трех лет (ссуды на развитие производства). В 2005 году сохранилась

тенденция к увеличению сроков заимствований, так по состоянию на конец 2005 года 28% корпоративного ссудного портфеля Банка составляли кредиты сроком более 1 года.

Судостроительный банк предоставляет заемные ресурсы исключительно на условиях, позволяющих с наименьшим риском добиваться возврата ссуд. Так, в качестве обеспечения выступают различные формы залогов, банковских гарантий и поручительств, установление лимитов кредитования происходит с учетом реальной платежеспособности клиента. В течение всего срока кредитования Банк осуществляет постоянный мониторинг финансового состояния заемщика для своевременного выявления потенциальных проблем и принятия адекватных мер по их разрешению.

В 2006 году Банком запущено несколько программ ипотечного кредитования.

Обслуживание внешнеэкономической деятельности

Обслуживание внешнеэкономической деятельности стало неотъемлемой составной частью комплекса услуг Судостроительного банка для корпоративных клиентов. Наличие у Банка корреспондентских отношений с крупнейшими мировыми расчетными банками ускоряет процесс прохождения платежей

Кроме того, лидирующее положение Судостроительного банка среди операторов валютного рынка позволяет обеспечивать клиентам максимально выгодный курс при осуществлении операций по безналичной покупке/продаже иностранной валюты. Стремясь и в будущем занимать лидирующие позиции на этом сегменте рынка, Банк постоянно расширяет ассортимент предлагаемых услуг. В 2005 года предприятиям-участникам ВЭД был предложен новый продукт - кредитная "Таможенная карта". Новый кредитный инструмент упрощает для держателя карты расчеты с таможенными органами.

В разрезе товарной номенклатуры лидирующие позиции среди экспортируемых товаров в 2005 году заняли продукция пищевой промышленности и книжная продукция, а среди импортируемых товаров - оборудование, продукция пищевой промышленности, бытовая техника, автомобили, товары народного потребления, строительные материалы.

Банковские карты

Эмиссия банковских карт является важной составляющей платежного обслуживания клиентов. За 2005 год количество эмитированных карт увеличилось на 31%. При этом оборот по эмиссии вырос за год в 3.5 раза и составил в целом за 2005 год 2 млрд. 881 млн. руб. Объем средств, привлеченных на карточные счета, составил 68.66 млн. руб.

Банк активно работает в рамках проектов, связанной с перечислением и выплатой зарплат, но ими далеко не ограничивается - доля «зарплатных» карт в общем объеме эмиссии составляет 34%. Растет доля пользователей, предпочитающих «элитные» продукты: за год существенно возросло количество оформлений карт VISA категории Gold, увеличился выпуск банковских карт платежной системы Diners Club.

Особое внимание уделяется развитию эквайринга. В 2005 году Банк активно развивал сотрудничество с торгово-сервисными предприятиями, принимающими к оплате банковские карты. За прошедший год количество

таких предприятий-партнеров Судостроительного банка, с которыми был заключен договор на обслуживание по приему банковских карт, увеличилось на 70% и приблизилось к пяти сотням, а оборот по торговому эквайрингу увеличился на 73% (за 2004 увеличение данного показателя составило 44%). По итогам 2005 года оборот по эквайрингу приблизился к 1 млрд. рублей (в 2004 г. – 577 млн. рублей). Число терминалов торговой точки (ПОС-терминалов), установленных Банком, увеличилось за год более чем вдвое.

Частное банковское обслуживание

Основными частными клиентами Банка являются представители «mid-upper-class». Банк предлагает своим клиентам персонализированный подход, включающий комплекс следующих услуг:

- Банковские карты
- Покупка/продажа валюты
- Размещение депозитов
- Кредитование (в том числе, ипотечное)
- Зарплатные проекты
- Интернет-банкинг
- Брокерское обслуживание

Корреспондентские услуги

Судостроительный банк входит в десятку крупнейших кредитных учреждений в России по осуществлению международных расчетов отечественных финансовых институтов и целенаправленно укрепляет свои позиции в этой сфере. В 2005 году Банком были открыты 113 корреспондентских счетов Лоро для 42 российских и 3 зарубежных банков. Всего на начало 2006 года Судостроительным банком было открыто 457 корреспондентских счетов Лоро для 170 российских и 16 зарубежных банков.

В течение 2005 года с банками-контрагентами было подписано 49 Генеральных соглашений о сотрудничестве на межбанковском рынке. Таким образом, количество банков-партнеров достигло шестисот.

В 2005 году Банк продолжал активно развивать сеть корреспондентских счетов Ностро. Расширение этой сети служит возможности полноценно удовлетворять запросы клиентов и партнеров, использующих различные международные расчетные продукты.

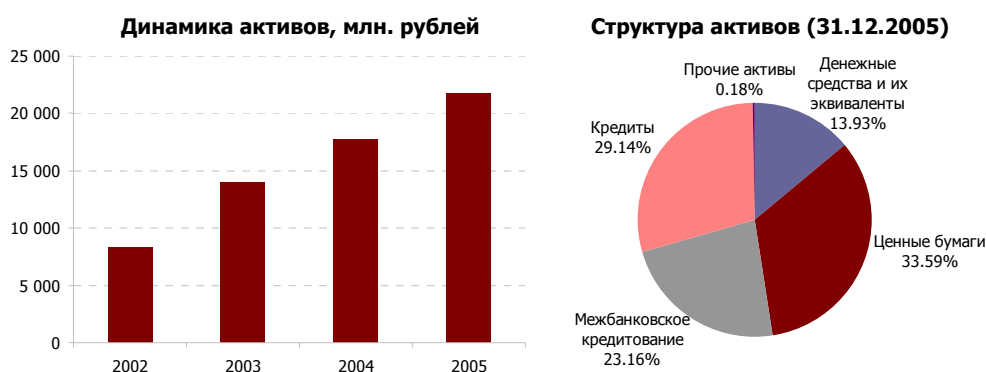
Особенно важно отметить, что в период беспрецедентного по объему закрытия американскими банками счетов российским финансовым институтам, Судостроительный Банк открыл два дополнительных корреспондентских счета в американских банках.

Активные операции

В 2005 году активы Банка увеличились на 22.17% по сравнению с предыдущим годом, достигнув отметки в 21.75 млрд. рублей. За этот же период собственный капитал вырос на 14.61% до 3.75 млрд. рублей. В целом же, за период 2002-2005 активы Банка, в среднем, ежегодно увеличивались на 37.37%, а собственный капитал – на 26.76%.

По данным журнала «Эксперт», в 2005 году Судостроительный банк занял 48-ю строчку в рейтинге крупнейших банков России. Основными факторами роста объема активных операций стало увеличение объемов кредитования корпоративных клиентов, предприятий малого и среднего бизнеса, межбанковское кредитование, также существенно выросли вложения в ценные бумаги и остатки на счетах в Банке России.

Структура активов Банка достаточно диверсифицирована. По состоянию на конец 2005 года основная доля вложений, 33.59%, приходилась на ценные бумаги (см. подробнее раздел «Ценные бумаги»), 29.14% активов Банка составляет кредитный портфель, 23.16% пришлось на межбанковское кредитование, также значительна была доля денежных средств на счетах в Банке России на отчетную дату – 13.93% от общего объема активов.



Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКА

По сравнению с 2004 годом структура активов претерпела некоторые изменения: сократилась доля межбанковского кредитования с 36.94% до 23.16% и значительно выросли вложения в ценные бумаги (на 92.66% по сравнению с 2004 годом). Сокращение операций межбанковского кредитования объясняется усилившейся конкуренцией на этом рынке и, как следствие, сокращением процентной маржи в 2005 году. Поэтому менеджментом Банка было принято решение о перераспределении средств на другие направления.

В течение последних лет кредитный портфель банка рос в среднем на 33% в год. По итогам 2006 года руководство Банка прогнозирует дальнейшее увеличение кредитного портфеля до 9 млрд. рублей (на 35-37%).

Для Судостроительный банка характерна избыточная ликвидность – среднесуточные остатки на счетах в Банке России составляли в течение 2005 года около 1.2-1.6 млрд. рублей, на отчетные даты это значение обычно было несколько выше.

Ценные бумаги

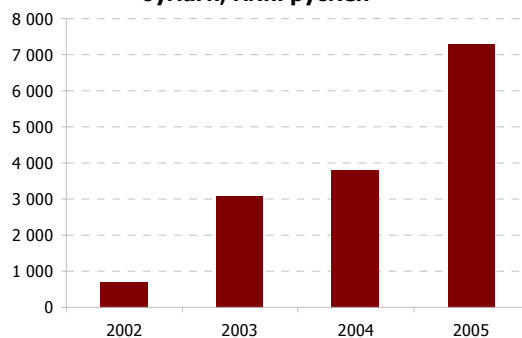
В Банке сформировано два портфеля ценных бумаг: вексельный и торговый. В 2005 году объем вексельного портфеля достиг отметки в 4.43 млрд. рублей, увеличившись с 2004 года на 55.16%. Основная задача вексельного

портфеля – размещение свободных денежных средств в векселя первоклассных банков. Основная цель этих инвестиций - получение дохода более высокого, чем на денежном рынке при сохранении высокой ликвидности активов. В качестве альтернативы немедленной продаже ценных бумаг Банк всегда может совершить с ними сделки РЕПО, либо взять кредит под их залог в крупных российских банках. Более 75% вексельного портфеля приходится на долю 10-ти крупнейших банков:

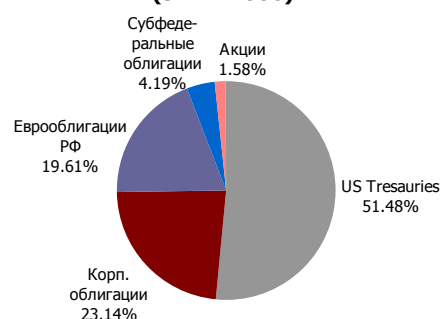
	FITCH	Moody's	S&P
Альфа-Банк	B+/A(rus)	Ba2/-	BB-/ruAA-
БИН-Банк	B-/BB(rus)	-/A3.ru	B-/ruBBB-
ВТБ	BBB/-	Baa2/-	BBB/-
Газпромбанк	-/-	Baa2/Aaa.ru	BB/ruAA
Еврофинанс Моснарбанк	B/BBB(rus)	Ba3/Aa3.ru	-/-
Импэксбанк	BBB/-	Baa2/-	B/-
МДМ-Банк	BB-/A+(rus)	Ba2/Aa2.ru	B+/-
Росбанк	B/BBB+(rus)	Ba3/Aa3.ru	B/ruA-
ТранКредитБанк	-/-	Ba3/Aa3.ru	B/-
Урал-Сибирский Банк	B/-	Ba3/-	B/-

Структура торгового портфеля очень консервативна. Более 70% портфеля сформировано за счет облигаций казначейства США и еврооблигаций России. Корпоративный сегмент представлен ликвидными облигациями эмитентов первого и второго эшелона. По состоянию на 31 декабря 2005 года объем торгового портфеля составил 2.88 млрд. рублей.

Динамика вложений в ценные бумаги, млн. рублей



Структура торгового портфеля (31.12.2006)



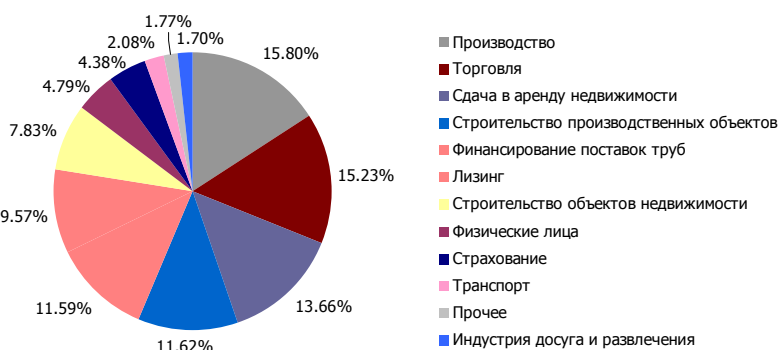
Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКА

Корпоративное кредитование

Будучи средним банком, по российским стандартам, Судостроительный банк не может удовлетворить все потребности больших корпораций, а отсутствие широкой филиальной сети не позволяет заниматься розничным кредитованием. Поэтому менеджментом Банка было принято решение сфокусировать усилия на оказании услуг и выдаче кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса, которые более доходны, по сравнению с кредитованием больших корпораций и менее рискованны, чем кредиты физическим лицам. В течение 2005 года объем выданных корпоративных

кредитов увеличился на 11.33% по сравнению с 2004 годом, достигнув отметки в 6.85 млрд. рублей. Свыше 95% выданных кредитов являются обеспеченными. Основными заемщиками стали компании, занимающиеся строительством и сдачей в аренду недвижимости, торговые сети и промышленные предприятия. Также важным направлением кредитования для Банка является финансирование компаний, которые занимаются поставками труб для ОАО «Газпром».

**Структура кредитного портфеля по секторам экономики
(31.12.2005)**

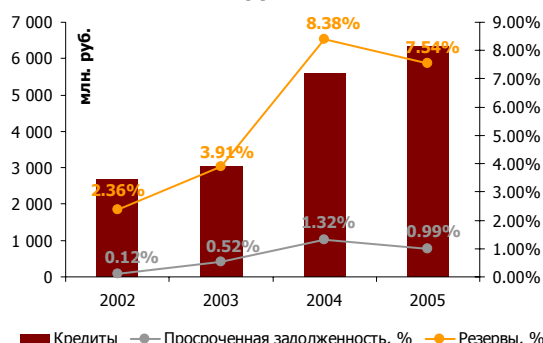


Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКА

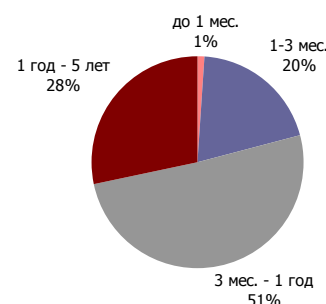
Кредитный портфель Банка хорошо диверсифицирован по отраслям. Доля каждого сектора относительно невелика и не превышает 16%. Следует отметить существенное увеличение доли производственных предприятий с 5.06% от объема выданных кредитов в 2004 году до 15.80% в 2005-м. При этом концентрация кредитного портфеля по крупным заемщикам за прошедший год сократилась на 11% – только 3 заемщика имели кредиты в сумме, превышавшей 10% от собственного капитала Банка.

Руководство Судостроительного банка прогнозирует, что по итогам 2006 года общая сумма выданных ссуд увеличится до 9 млрд. рублей. На протяжении 2002-2005гг. объем выданных кредитов, в среднем, увеличивался на 33.16% в год, при этом внедренные в Банке методики контроля кредитных рисков позволили сохранить минимальный уровень просроченной задолженности – по состоянию на 31 декабря 2005 года доля просроченной задолженности в кредитном портфеле составила 0.99%, при этом сформированные резервы составили 7.54% (снизившись с 8.38%), что свидетельствует не только о высоком текущем качестве выданных кредитов, но и об улучшении этого показателя в динамике.

**Динамика кредитного портфеля,
млн. рублей**



**Временная структура кредитного
портфеля (31.12.2006)**



Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКА

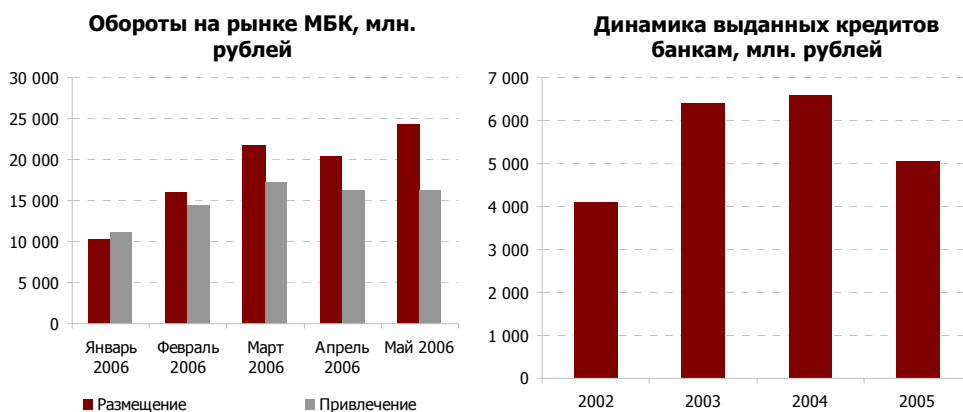
Средняя ставка по кредитному портфелю за последние 12 месяцев составила 16.38%.

Межбанковское кредитование

Судостроительный банк является одним из лидеров в секторе оказания услуг мелким и средним банкам, являясь, своего рода, «банком для банков». На 31 декабря 2005 года объем средств, выданных банкам, составил 5.04 млрд. рублей.

Основную массу контрагентов на рынке МБК составляют мелкие и средние банки. Кредитование осуществляется преимущественно под залог: чаще всего это ликвидные рыночные ценные бумаги (включая векселя самого Судостроительного банка), либо привлеченные Судостроительным банком средства от этого же контрагента в другой валюте.

Из ценных бумаг, принимаются в залог только те, на которые у самого Судостроительного банка установлены лимиты, правда, с возможностью до трехкратного превышения суммой залога лимита на собственные инвестиции. При этом даже при залоговом кредитовании действует лимит до 120 млн. рублей на открытие залоговой линии в адрес одного контрагента, в зависимости от качества заемщика. Все залоговое кредитование осуществляется при обязательном открытии контрагентом корреспондентского счета в Судостроительном банке (т.е. по залоговой схеме кредитуются только банки-респонденты), что дополнительно снижает часть некредитных рисков.



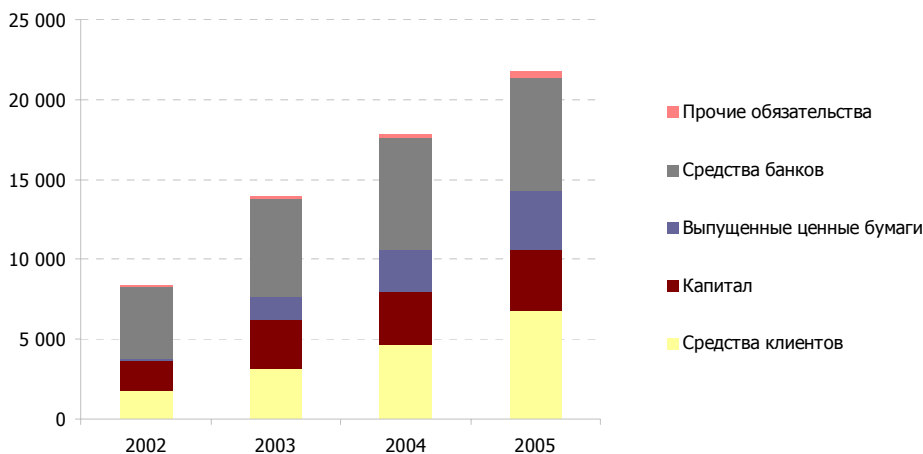
Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКА

Рынок межбанковского кредитования характеризуется двумя тенденциями: увеличением объемов кредитования и сокращением спреда между ставками привлечения/размещения средств, что вызвано усиливающейся конкуренцией со стороны крупных игроков, которые проявляют все больший интерес к денежному рынку, обладая относительно более дешевыми источниками финансирования. Как следствие, руководством Банка было принято своевременное решение не увеличивать объем операций МБК, хотя этот сегмент по-прежнему остается стратегическим для Судостроительного банка.

Источники финансирования

Структура пассивов Судостроительного банка достаточно диверсифицирована и отражает специфику его работы. По итогам 2005 года примерно по трети пассивов занимают средства банков и счета клиентов. На 31 декабря 2005 года объем привлеченных средств составил 18 млрд. рублей, что на 23.87% больше, чем в 2004 году. Характерно, что увеличение объемов заемного капитала сопровождалось улучшением структуры пассивов в целом: выросла доля средств клиентов и сократилась доля межбанковского кредитования.

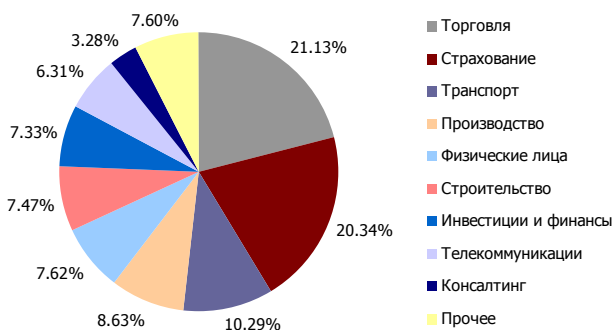
Структура и динамика пассивов, млн. рублей



Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКа

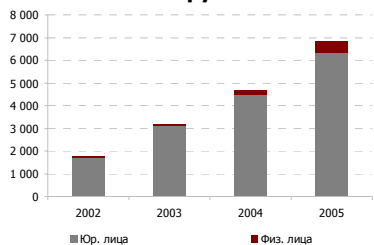
По состоянию на 31 декабря 2005 года в Банке было открыто более 7 тыс. счетов корпоративных клиентов. Средства клиентов представлены, главным образом, депозитами до востребования. Величина условно неснижаемых остатков, которые Банк использует для кредитования клиентов, составляет порядка 15%-30% от общего объема.

Структура клиентской базы по секторам экономики



Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКа

Динамика средств клиентов, млн. рублей



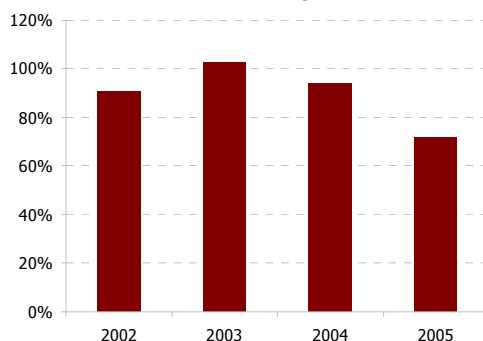
Источник: данные компании

Помимо обслуживания корпоративных клиентов Судостроительный банк увеличивает объем операций с физическими лицами - это самая быстрорастущая статья обязательств Банка. За период 2002-2005гг. объем средств физических лиц увеличился более чем в 7 раз. Основными частными клиентами Банка являются представители «mid-upper-class», большая часть которых – руководители и сотрудники корпораций, работающих с Банком. Небольшой размер Банка позволяет использовать индивидуальный подход, который трудно найти в больших организациях. Кроме того, внедрение

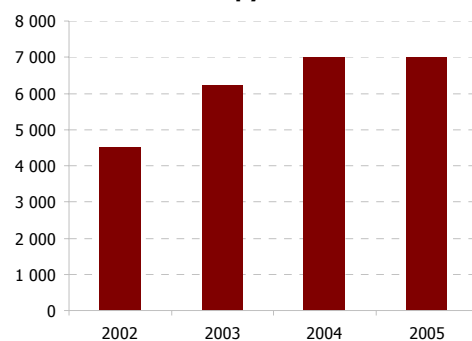
современных компьютерных систем позволяет Банку снизить себестоимость услуг и предложить клиентам конкурентоспособные ставки. В сентябре 2005 года Судостроительный банк вошел в «Систему страхования вкладов», поэтому руководство Банка ожидает и дальнейший динамичный рост депозитов физических лиц.

Также значимым источником являются средства других банков, размещенные на счетах в Судостроительном банке. По состоянию на 31 декабря 2005 года небольшими московскими и региональными банками было открыто более 500 счетов лоро. Большая часть средств размещена на краткосрочных депозитах и корреспондентских счетах.

Соотношение выданных ссуд банкам и обязательств перед банками



Динамика средств банков, млн. рублей



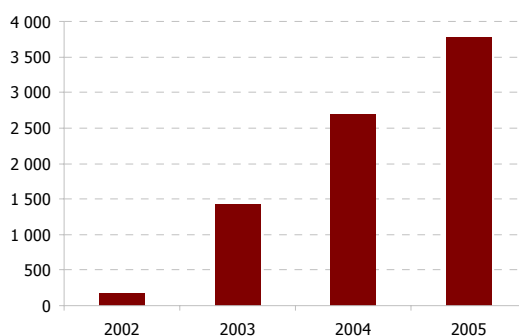
Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКА

Банк успешно практикует привлечение средств с вексельного рынка, размещая векселя по рыночным ставкам. Векселя Судостроительного банка котируют известные брокеры (БК «Регион», «Велес капитал» и др.). Доходность в системе РВС по котировкам на продажу составляет от 6% до 10.25% при сроках от декады до года (по состоянию на 19.06.2006г.). Покупателями в основном являются мелкие и средние российские банки, в частности банки-респонденты. На текущий момент объем выпущенных векселей равен 5.85 млрд. рублей.

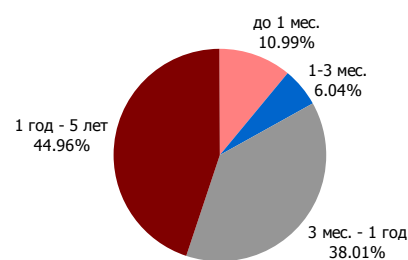
Собственные векселя являются источником среднесрочных средств для Судостроительного банка. Поэтому увеличение доли векселей в общем объеме источников финансирования с 15.15% в 2004 году до 17.35% в 2005-м, на наш взгляд, увеличивает устойчивость и кредитоспособность Банка.

Облигационный заем позволит увеличить долю среднесрочных источников финансирования в структуре пассивов.

Динамика выпуска векселей, млн. рублей



Временная структура выпущенных векселей (31.12.2005)



Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКА

В среднесрочной перспективе Судостроительный банк намерен расширять ресурсную базу за счет выпуска облигационных займов, привлечения синдицированных кредитов, а так же дальнейшего роста остатков на счетах клиентов.

Достаточность капитала

Судостроительный банк отличается стабильно высоким уровнем капитализации. Последние три года (2003-2005гг.) уровень капитализации поддерживается также ростом полностью капитализируемой прибыли. Последнее увеличение уставного капитала было в 2002 году, когда участники увеличили капитал на 1 млрд. рублей (с 1.66 млрд. рублей до 2.66 млрд. рублей). В среднем за период 2002-2005гг. собственный капитал Банка увеличивался на 26.76% в год.

Показатель, %	2002	2003	2004	2005
Норматив Н1	24.70	22.30	24.60	21.90
Соотношение капитал/активы	21.95	21.61	18.38	17.24

Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКА

Согласно планам руководства Банка, дальнейший рост капитала будет осуществляться преимущественно за счет полностью капитализируемой чистой прибыли. Поэтому показатель достаточности капитала может несколько снижаться, тем не менее, в соответствии с планами развития к 2009 году он не должен опуститься ниже уровня 14.8%, что, в целом, существенно превосходит минимально допустимый уровень в мировой практике и превышает средний уровень по России. Кроме того, в случае необходимости участники окажут поддержку Банку, что подтверждается опытом взаимодействия сторон на протяжении нескольких последних лет, стабильностью состава как участников, так и менеджмента.

Ликвидность

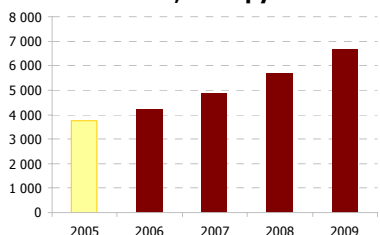
Большое внимание Банк уделяет уровню ликвидности своего баланса, что выражается в поддержании значительного объема ликвидных средств (денежных средств, значительных остатков на корсчете в Банке России, высоколиквидных ценных бумаг) и в поддержании стабильного превышения активов над обязательствами в разрезе всех сроков.

Показатели ликвидности Банка на 31 декабря 2005 года значительно превышают нормативы Банка России. Так, коэффициент мгновенной ликвидности, отражающий способность Банка своевременно рассчитаться с клиентами по обязательствам «до востребования», составляет 53.8%, что в 3.5 раза превышает минимально допустимое значение данного показателя, установленное регулирующим органом.

Показатель, %	2002	2003	2004	2005
Мгновенная ликвидности (Н2), Min 15%	24.1	37.2	39.5	53.8
Текущая ликвидность (Н3), Min 50%	87	75.4	71.1	60.7
Долгосрочная ликвидность (Н4), Max 120%	3.6	15.6	90.7	75.3

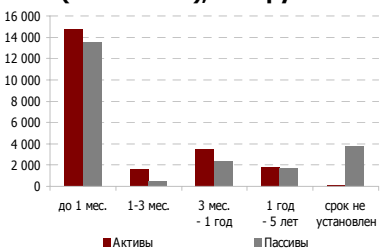
Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКА

Планируемая динамика капитала, млн. рублей



Источник: данные компании

Временная структура активов/обязательств (31.12.2005), млн.рублей



Источник: данные компании

Доходы/расходы

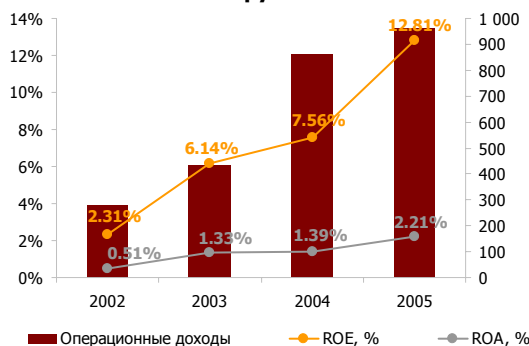
Основным источником доходов для Судостроительного банка являются процентные доходы, что отражает направленность основных операций Банка. По итогам 2005 года операционные доходы Банка увеличились на 11.56% до 961 млн. рублей.

Рентабельность активов и собственного капитала Судостроительного банка постоянно увеличивалась на протяжении 2002-2005гг., что свидетельствует о растущей эффективности деятельности Банка. Это подтверждает факт вхождения Банка в 30-ку банков лидеров по деловой активности - 14-е место согласно рейтингу журнала «Эксперт» (№11 за 2006г.).

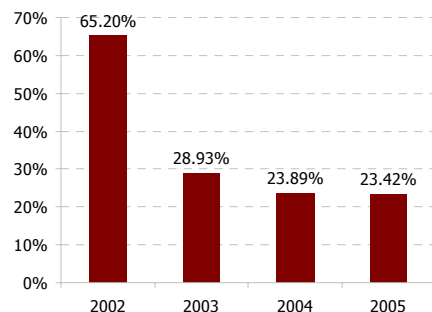
На конец 2005 года рентабельность активов составила 2.21%, рентабельность собственного капитала – 12.81%. Это несколько ниже средних показателей по банковскому сектору (2.8% по активам и 22% по собственному капиталу).

Недостаточно высокие показатели рентабельности Банка объясняются невысокой процентной маржой, менее 5%, так как значительная часть операций сосредоточена в секторе межбанковского кредитования, где процентный спрэд невелик, а также невысокой долей непроцентных доходов. С другой стороны, Банк демонстрирует очень низкий показатель Cost to Income Ratio (по итогам 2005 года всего 23.42%), благодаря специфике основных операций Банка и контролю над затратами. В среднесрочной перспективе Банк прогнозирует умеренный рост доходов.

Динамика операционных доходов, млн. рублей



Cost to Income Ratio, %



Источник: данные банка, расчеты НОМОС-БАНКА

Операционные расходы по сравнению с предшествующим годом выросли на 9%, что свидетельствует о полной подконтрольности этой важной статьи расходов. Следует отметить, что операционные расходы составляют менее 25% от операционных доходов, что, с одной стороны, создает запас прочности Банку на случай макроэкономических потрясений, а с другой — позволяет Банку уверенно строить планы своего дальнейшего развития.

млн. рублей.

Активы	2002	2003	2004	2005
Денежные средства и их эквиваленты	566	1 202	1 796	3 029
Средства в других банках	4 092	6 386	6 577	5 038
Ценные бумаги	700	3 087	3 792	7 306
Выданные кредиты	2 749	3 153	6 105	6 854
Резервы на возможные потери	65	123	512	517
Выданные кредиты, нетто	2 684	3 029	5 593	6 337
Основные средства	267	263	24	32
Прочие активы	81	32	22	7
Итого активов	8 391	13 999	17 804	21 751
Пассивы	2002	2003	2004	2005
Средства клиентов	1 797	3 174	4 667	6 837
Средства банков	4 512	6 229	7 010	7 007
Выпущенные векселя	178	1 432	2 697	3 773
Отложенные налоговые обязательства	48	67	89	364
Прочие обязательства	14	73	68	20
Итого обязательств	6 549	10 973	14 532	18 000
Уставной капитал	1 937	2 937	2 937	2 937
Нераспределенная прибыль	-95	88	336	814
Итого собственных средств	1 842	3 025	3 273	3 751
Итого пассивов	8 391	13 999	17 804	21 751
Условные обязательства	46	278	682	758
Доходы/расходы	2002	2003	2004	2005
Процентные доходы	251	446	1 084	1 560
Процентные расходы	-42	-70	-322	-672
<i>Чистые процентные доходы</i>	<i>209</i>	<i>376</i>	<i>762</i>	<i>887</i>
Доходы от операций с валютой	43	-120	32	35
Доходы от торговли ценными бумагами	8	166	-7	-10
Комиссионные доходы	14	5	72	43
Прочие операционные доходы	7	7	2	6
<i>Всего непроцентных доходов</i>	<i>72</i>	<i>58</i>	<i>100</i>	<i>74</i>
Операционные доходы	282	434	862	961
Расходы на персонал	-39	-64	-104	-143
Амортизация	-2	-10	-12	-8
Прочие операционные расходы	-142	-51	-90	-74
<i>Всего непроцентных расходов</i>	<i>-184</i>	<i>-126</i>	<i>-206</i>	<i>-225</i>
Доходы до формирования резервов	98	308	656	736
Формирование резервов	-26	-57	-389	-9
Не операционные доходы	-1	-6	3	4
Доналоговые доходы	71	246	270	731
Налоги	-29	-60	-23	-250
Чистая прибыль	42	186	247	480

Показатели рентабельности	2002	2003	2004	2005
Рентабельность активов (%)	0.51	1.33	1.39	2.21
Рентабельность собственного капитала (%)	2.31	6.14	7.56	12.81
Доходы до формирования резервов/Активы (%)	1.17	2.20	3.68	3.38
Процентные расходы/Процентные доходы (%)	16.66	15.70	29.75	43.11
Процентные доходы/Работающие активы (%)	3.13	3.27	6.12	7.22
Процентные расходы/Платные пассивы (%)	0.64	0.65	2.24	3.82
Непроцентные доходы/Операционные доходы (%)	25.73	13.36	11.63	7.72
Эффективности деятельности	2002	2003	2004	2005
Cost to Income Ratio (%)	65.20	28.93	23.89	23.42
Расходы на персонал/Операционные доходы (%)	13.89	14.71	12.07	14.92
Расходы на персонал/Непроцентные расходы (%)	21.30	50.84	50.55	63.68
Собственный капитал/Всего активов (%)	21.95	21.61	18.38	17.24
Показатели ликвидности	2002	2003	2004	2005
Выданные кредиты, нетто/Средства клиентов (%)	149.33	95.45	119.83	92.69
Средства в других банках/Средства банков (%)	90.71	102.53	93.81	71.91
Ликвидные активы/Всего активов (%)	63.87	76.26	68.33	70.68
Средства клиентов/Собственный капитал (%)	97.59	104.90	142.63	182.28
Средства клиентов/Всего заемных средств (%)	27.44	28.92	32.12	37.98
Кредитный портфель	2002	2003	2004	2005
Просроченные кредиты/Всего кредитов (%)	0.12	0.52	1.32	0.99
Резервы на возможные потери/Всего кредитов (%)	2.36	3.91	8.38	7.54
Формирование резервов/Доходы до формирования резервов (%)	26.35	18.53	59.25	1.24
Доходы до формирования резервов/Всего кредитов, нетто (%)	3.65	10.18	11.73	11.62
Кредиты связанным сторонам/Всего кредитов (%)	9.76	7.63	7.82	8.37

Контактная информация



Андрей Егоров
Заместитель Председателя Правления

Телефон: (495) 745-79-90
Email: egorov@sbank.ru

Дмитрий Гусев
Начальник Управления ценных бумаг

Телефон: (495) 777-24-45
Email: gusev@sbank.ru

Дмитрий Зубков
Директор Департамента по взаимодействию
с финансовыми институтами

Телефон: (495) 777-39-63
Email: zubkov@sbank.ru

115035, Россия, г.Москва, ул. Садовническая, д.5
<http://www.sbank.ru>



Ирина Данилова
Директор Департамента рынка
долгового капитала и эмиссий

Телефон: (495) 797-32-62
Email: danilova_ii@nomos.ru

Андрей Михайлов
Ведущий специалист Департамента
рынков долгового капитала и эмиссий

Телефон: (495) 797-32-62
Email: mikhailov_aa@nomos.ru

Владимир Сумин
Начальник Управления продаж

Телефон: (495) 797-32-48
Email: sumin_va@nomos.ru

109240, Россия, г.Москва, ул. Верхняя Радищевская, д.3, стр.1
<http://ib.nomos.ru>