



судостроительный банк (ООО)  
облигационный заем  
1 000 000 000 рублей

организаторы:



**НОМОС-БАНК**

*Июнь, 2007*

## Основные условия выпуска облигаций

Эмитент	Судостроительный банк (ООО)
Объем выпуска по номиналу	1 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	№40202999В от 18 мая 2007 года
Предполагаемая дата размещения облигаций	Середина июня 2007 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
Организаторы	ЗАО «Международный Московский Банк», «НОМОС-БАНК» (ОАО)
Платежный агент выпуска	Судостроительный банк (ООО)
Депозитарий выпуска	НП «Национальный депозитарный центр»

## Ценные бумаги Эмитента, находящиеся в обращении

В настоящее время в обращении находятся ранее выпущенные Судостроительным банком (ООО) ценные бумаги:

### ▾ SPV SB Debt Issuance Limited

В 2006 году Банк приступил к реализации программы заимствований на зарубежных рынках в форме выпуска кредитных нот (LPN) на общую сумму 200 млн. долл. Организатором займа выступил американский инвестиционный банк BCP Securities, LLC. Для первого выпуска в размере 10 млн. долл. были сформулированы следующие условия: дата выпуска - 23 декабря 2006 года, дата погашения 23 января 2008 года, купон – 9,5 %, купонные выплаты осуществляются 2 раза в год: 23 июля 2007 года и 23 января 2008 года. В результате переподписки книга была закрыта на уровне 11 млн. долл. Весь выпуск был размещен среди 18 инвесторов из США и стран Европы

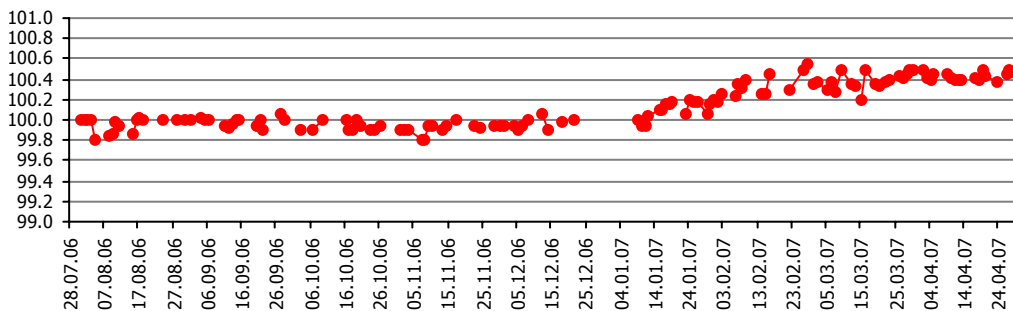
### ▾ Облигации серии 01:

Номер государственной регистрации - 40102999В. Объем выпуска – 1.5. млрд. рублей. Дата размещения на ММВБ - 06.07.2006. Дата погашения – 02.07.2009. Облигации имеют годовую оферту. Первые 2 купона установлены на уровне 10.5 % годовых. На конкурс была подана 51 заявка инвесторов, общий объем спроса на аукционе составил 2 091 млн. рублей, превысив предложение на 40%.

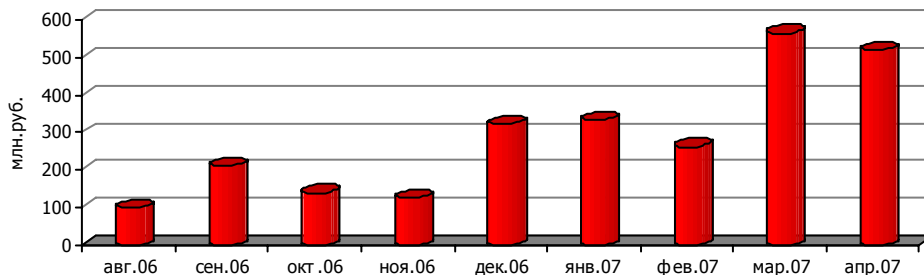
- Организатор - НОМОС-БАНК.
- Андеррайтеры: АКБ Ланта-Банк, ОАО Универсальный Коммерческий Инвестиционный Центр, ОАО ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК.
- Со-андеррайтеры: ЗАО АКБ ИНТЕРПРОМБАНК, ИК Ист Кэпитал ООО, Инвестиционный банк КИТ Финанс (ОАО), КБ Московский капитал (ООО), ООО БК РЕГИОН, ОАО АИКБ Татфондбанк, ООО КБ ФДБ, АКБ ФОРПОСТ (ЗАО), АКБ Форштадт (ЗАО) (г.Оренбург), ЭКСПОБАНК.

С 07.03.07 облигации торгуются в котировальном листе «А1» ММВБ.

**Динамика цен по облигациям Судостроительного банка об-1**



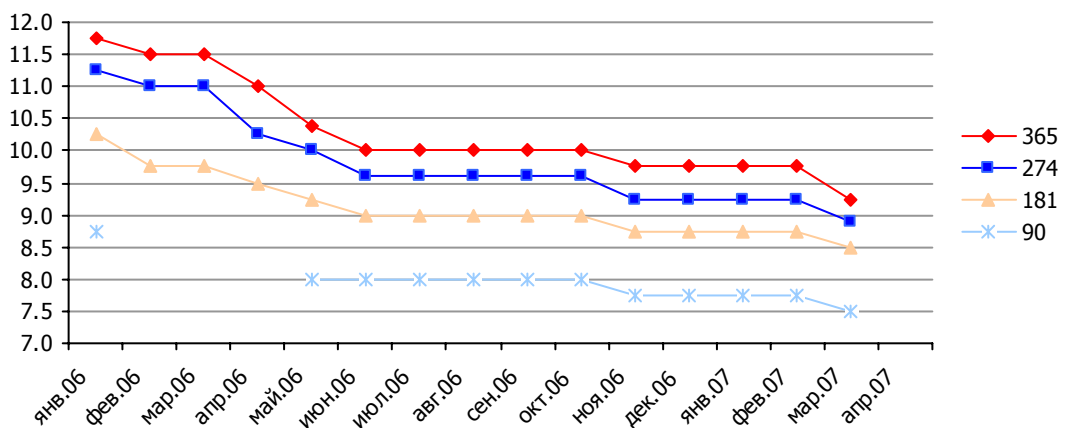
**Объем торгов по облигациям Судостроительного банка об-1**



**↘ векселя:**

Публичная программа вексельных заимствований Судостроительного банка (ООО) была начата осенью 2004. На 31 марта 2007 года в обращении находилось векселей, номинированных в рублях на сумму 6 897 868 000 по номинальной стоимости; номинированных в долларах США на сумму 16 893 954 по номинальной стоимости; номинированных в ЕВРО на сумму 2 500 000 по номинальной стоимости.

Векселя Судостроительного банка (ООО) устойчиво входят в группу основных торгуемых на рынке бумаг. Среднемесячный оборот по ним в настоящее время превышает 1 млрд. рублей.

**Динамика доходности векселей Судостроительного банка**


## Общая информация о Банке

Судостроительный банк (ООО) – частный коммерческий российский банк, основанный в июле 1994 г. Банк сменил собственников и менеджмент в 1996 г.

Входит в Top-50 российских банков по размеру активов и собственного капитала.

Top-10 на российском рынке Forex (по объему сделок по USD, заключаемых на ММВБ).

Клиенты:

- Корпоративный банкинг – предприятия малого и среднего бизнеса;
- Private-банкинг – владельцы, топ-менеджмент корпоративных клиентов Банка, представители верхнего сегмента российского среднего класса;
- Розничный банкинг – сотрудники корпоративных клиентов Банка, частные клиенты по программам ипотечного кредитования.

Центральный офис Банка расположен в Москве. Функционируют офисы в Москве, а также в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и Екатеринбурге.

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 ФСФР, на осуществление:

- брокерской деятельности №077-10052-100000 от 27.03.2007 (бессрочная)
- дилерской деятельности №077-10057-010000 от 27.03.2007 (бессрочная)
- деятельности по управлению ценными бумагами №077-10062-001000 от 27.03.2007 (бессрочная)

Банк входит в Систему Страхования Вкладов РФ.

### Независимые аудиторы:

Отчетность по МСФО		Отчетность по РСБУ	
2002 - 2004		2001 – по наст.время	«Финэкспертиза» ООО
2005 – по наст.время			

### Кредитные рейтинги:



Рейтинг по депозитам в иностранной валюте	<b>B3</b>
Рейтинг финансовой устойчивости	<b>E+</b>
Рейтинг по национальной шкале	<b>Baa2.ru</b>
Прогноз	<b>Stable</b>
	<i>присвоен Декабрь 2005 г.</i>

## Стратегия развития на 2007-2009 гг.

Судостроительный банк определяет для себя следующие цели на период до 2010г.\*:

### Общие стратегические цели:

- Развитие на уровне Топ-50 российских банков по активам в качестве универсального банка с акцентом на обслуживание предприятий малого и среднего бизнеса
- Кредитный портфель - \$1.3 млрд.
- Диверсификация бизнеса (рост региональной диверсификации – увеличение доли региональных активов до 18%, снижение концентрации на заемщика – рост доли активных операций с предприятиями малого и среднего бизнеса до 45% от активных операций Банка с корпоративными клиентами)
- Доходность бизнеса выше среднерыночной (ROE на уровне 23%)

### Ключевые положения стратегии:

- Перенесение акцента в организации бизнеса Банка на обслуживание предприятий малого и среднего бизнеса.
- Ограниченный выход в розничный сегмент – акцент на обслуживании «зарплатных» клиентов, являющихся клиентами с наименьшим уровнем риска, а также на обслуживании наиболее доходных сегментов среднего класса (ипотека) и состоятельных клиентов (аффилированных с предприятиями - корпоративными клиентами Банка).
- Расширение сети в регионах текущего присутствия и выход в группу смежных регионов, привлекательных с точки зрения работы с целевыми клиентами, с целью реализации географической синергии. Рост доли региональных кредитов более чем в два раза к концу 2009 года.
- Поддержание роста активов на уровне 20-25% в год. Основной источник роста - кредитование предприятий малого и среднего бизнеса и физических лиц (доля кредитов должна составить до 66% от активов Банка).
- Диверсификации рисков и повышение стабильности бизнеса благодаря:
  - работе с широким кругом рыночных клиентов и снижению уровня концентрации в расчете на одного заемщика,
  - развитию региональной сети,
  - повышению эффективности привлечения средств на внутренних и внешних рынках.

\* Стратегия на 2007-2009 гг. разрабатывалась совместно с консалтинговой компанией Deloitte & Touche.

### *Основные принципы развития*

Совершенствование системы корпоративного управления Банком:

- разработка стратегии развития на ближайшие три года, где особое внимание уделяется реформированию системы корпоративного управления Банком;
- разработка новой организационной структуры с более четко выраженной схемой подчинения ключевых подразделений, а так же делегированием полномочий и ответственности на уровень мидл-менеджмента;
- увеличение степени коллегиальности принятия стратегических решений (введение новых членов в состав Правления);
- повышение прозрачности структуры собственности.

Диверсификация рисков:

- выход на новые отраслевые сегменты:
  - имея устойчивые долгосрочные отношения с существующими клиентами, Банк осваивает новые перспективные ниши на рынке;
  - расширение клиентской базы за счет привлечения на обслуживание поставщиков и потребителей компаний-клиентов;
  - диверсификация отраслевой структуры заемщиков (новые отрасли: энергетика, сельское хозяйство, реклама)
- разработка и внедрение программ комплексного обслуживания корпоративных клиентов:
  - стандартный пакет услуг для крупных клиентов дополняется пакетом розничных услуг для их сотрудников (кредитование, пластик, зарплатные проекты и т.п.);
- выход на новые целевые группы:
  - получение статуса Уполномоченного банка при Правительстве Москвы по реализации программы кредитования МБ;
  - разработка и внедрение программ кредитования МБ под поручительство Фонда содействия кредитованию малого бизнеса.

### *Основные направления развития*

**Корпоративный бизнес** станет основным источником роста Банка, при этом стратегической целью Банка в данном сегменте является активная работа с субъектами малого и среднего бизнеса

- Повышение эффективности бизнеса за счет расширения текущей клиентской базы, диверсификации продуктового ряда, совершенствования системы продаж, изменения структуры бизнеса в сторону увеличения доли активов, приносящих наибольший доход.
- Диверсификация бизнеса за счет увеличения доли предприятий малого и среднего бизнеса в общем портфеле клиентов – юр.лиц и дальнейшему снижению отраслевой концентрации заемщиков, снижению риска на одного заемщика.
- Обеспечение роста бизнеса в рамках выбранной «ниши» соразмерно развитию банковского сектора и росту потребностей клиентов.
- Повышение качества услуг за счет стандартизации продуктового ряда и внутренних бизнес-процессов
- Достижение следующих целевых показателей к концу 2009 г.:
  - доля кредитов МСБ в кредитном портфеле юр.лиц – не менее 45%,
  - доля кредитов КБ в кредитном портфеле юр.лиц – не более 55%,
  - число кредитов, выданных МСБ – не менее 4500,
  - доля кредитов МСБ, приходящаяся на региональную сеть – не менее 20%.
- Возможное привлечение стороннего инвестора с целью совместного финансирования мероприятий по реализации программ работы с МСБ.

Стратегическая цель Банка **в розничном сегменте** – предложение стандартного набора продуктов для зарплатных клиентов и ограниченного набора продуктов для рыночных клиентов с фокусом на ипотечное кредитование

- Диверсификация бизнеса за счет отдельных усилий по увеличению доли операций с физическими лицами, в том числе состоятельными клиентами, в общем портфеле клиентов.
- Достижение следующих целевых показателей к концу 2009 г:
  - доля кредитов физических лиц в активах Банка – 10%,
  - доля кредитов физических лиц в кредитном портфеле - 15%,
  - число кредитов, выданных физическим лицам – не менее 2500,
  - доля депозитов физических лиц в клиентском депозитном портфеле – 68%.
- Привлечение партнеров с целью предоставления комплексных финансовых решений для состоятельных клиентов.

### *Ключевые конкурентные преимущества*

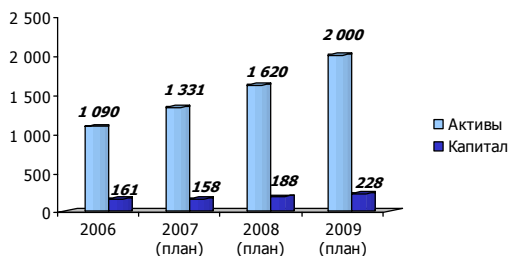
- ☑ Новый, более современный бренд Банка;
- ☑ Конкурентоспособная ценовая политика;
- ☑ Продуктовая линейка для корпоративных клиентов, удовлетворяющая спрос существующей клиентской базы;
- ☑ Индивидуальный подход к каждому клиенту; прозрачная и эффективная система принятия решений, обеспечивающая гибкость клиентских решений;
- ☑ Наличие опыта в обслуживании клиентов с различной отраслевой спецификой;
- ☑ Отраслевая диверсификация кредитного портфеля;
- ☑ Сплоченная и профессиональная топ-менеджерская команда, имеющая более чем 10-летний опыт совместной работы; низкий уровень текучести персонала;
- ☑ Единое централизованное ИТ решение (АБС);
- ☑ Современная, полнофункциональная система Интернет-банкинга, как для юридических, так и для физических лиц.

### Основные прогнозные показатели

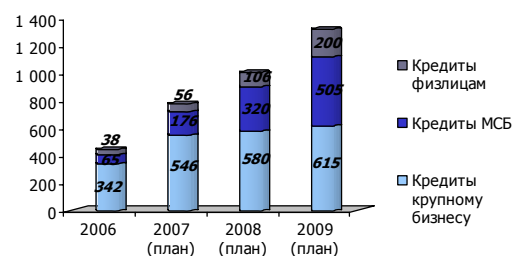
В результате реализации стратегии Банк должен упрочить свое положение на финансовом рынке России: активы Банка в 2009 году могут составить \$ 2 млрд., а кредитный портфель \$ 1,3 млрд.

Для достижения данных задач Банк намерен поддерживать доходность на уровне или несколько выше среднерыночных показателей.

Активы и капитал Банка, млн.долл.США



Кредитный портфель, млн.долл.США

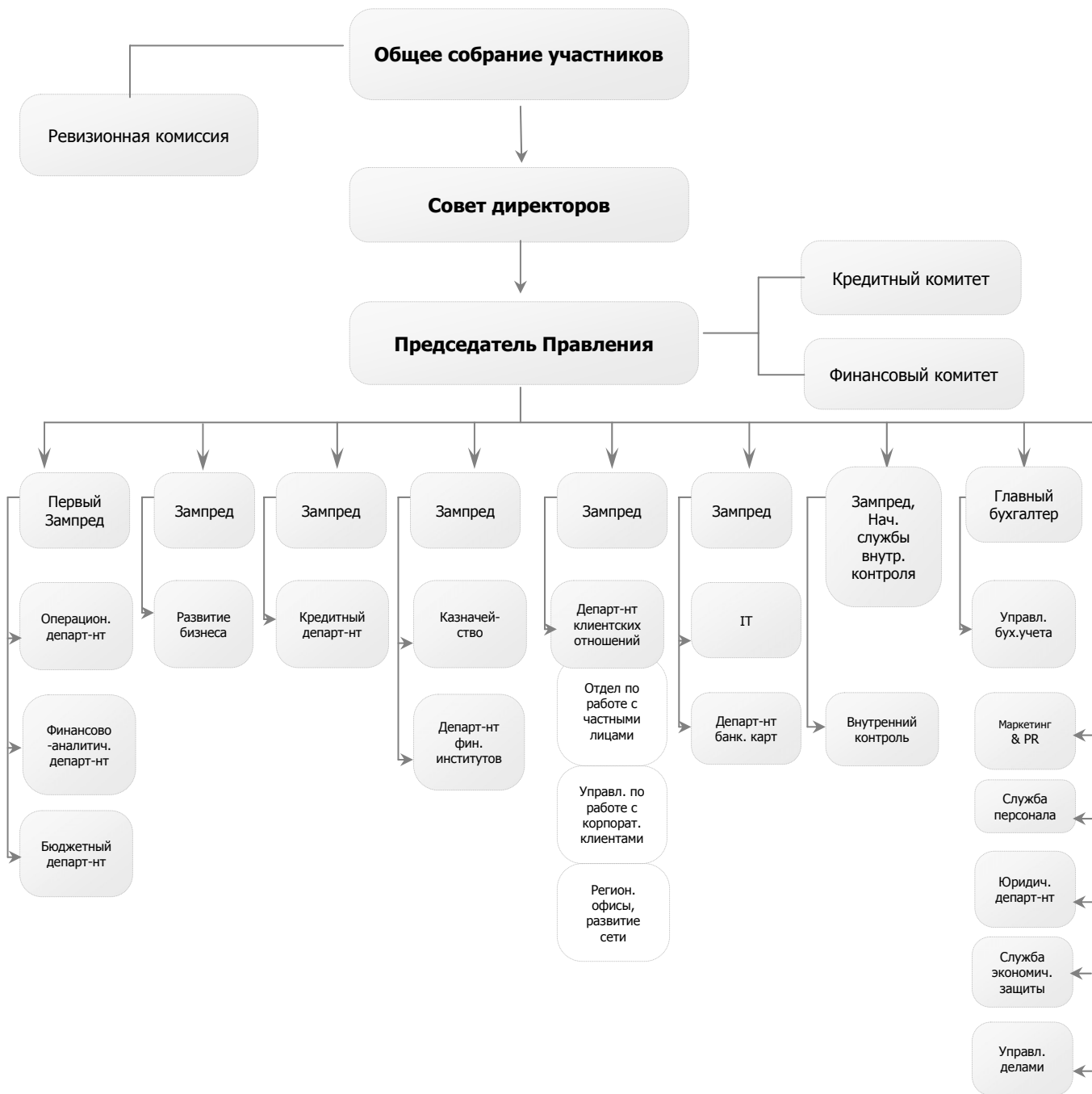


### Прогноз показателей доходности

Показатель	2007	2008	2009
ROE	20%	21%	23%
ROA	2.3%	2.5%	2.6%
Инвестиции в развитие сети, млн.долл.США	4.9	4.7	1.4
Расходы на содержание сети, млн.долл.США	14.6	25.0	37.0
Чистая прибыль, млн. долл.США	24	30	40
Доля кредитного портфеля в активах Банка	59%	63%	66%
Доля средств клиентов в пассивах Банка	31%	37%	43%
Средний размер кредита КБ, млн.долл.США	1.7	2.2	2.8
Средний размер кредита МСБ, млн.долл.США	0.25	0.2	0.1
Число сотрудников	679	977	1 321
Активы на сотрудника, млн.долл.США	1.96	1.66	1.51
Прибыль на сотрудника, млн.долл.США	0.03	0.03	0.03

## Структура управления и менеджмент

### Организационная структура Банка



### *Структура собственности*

Основной состав участников и бенефициаров Банка неизменен с 2000 г.

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.

Основной состав топ-менеджмента Банка неизменен с 2001 г.

Уставный капитал на 01.04.2007 – 2.66 млрд. руб.

На 01.04.2007 г. по МСФО выкупаемые средства участников Банка составляют более 4.3 млрд. руб.

<b>Участники банка (первого уровня)</b>	<b>Доля</b>
ООО «Бридж-С»	20%
ООО «Горн-М»	20%
ООО «Дельта ВК»	20%
ООО «Руст»	20%
ООО «Фин-Алво»	20%

<b>Бенефициары</b>	<b>Доля</b>
Тюхтяев Л.Б.	16.56%
Иванчихин Виталий Георгиевич	16.56%
Голубков Алексей Константинович	13.09%
Вовченко Андрей Леонидович	13.09%
Шешко Ярослав Иванович	13.09%
Ардашев Владимир Евгеньевич	8.28%
Титовец Александр Сергеевич	4.81%
Кунда Дмитрий Станиславович	3.37%
Панюков Борис Егорович	3.27%
Прочие	7.88%

### *Совет директоров*

#### **Леонид Тюхтяев – Председатель Совета Директоров**

- *Год рождения:* 1956.
- *Гражданство:* РФ.
- *Образование:* Московский инженерно-физический институт.
- *Профессиональная деятельность:* занимал различные позиции как инженер, а также в коммерческом секторе.
- *В настоящее время:* ООО «Дельта-ВК» (Москва), генеральный директор (с 2002).

#### **Армин Видеркер – Независимый директор**

- *Год рождения:* 1945.
- *Гражданство:* Швейцария.
- *Образование:* University of St. Gallen (специальность - экономист).
- *Профессиональная деятельность:* занимал различные позиции в банковском секторе в Швейцарии.
- *В настоящее время:* Anker Bank (Цюрих, Швейцария), директор (с 2005).

#### **Иоаким Стелиос – Независимый директор**

- *Год рождения:* 1938.
- *Гражданство:* Кипр.
- *Образование:* Paphos College (специальность - экономист).
- *Профессиональная деятельность:* сделал карьеру в Bank of Cyprus.
- *В настоящее время:* независимый консультант.

#### **Анастасия Соловьева**

- *Год рождения:* 1969.
- *Гражданство:* РФ.
- *Образование:* Московский институт народного хозяйства им. Плеханова (специальность – финансы и кредит)
- *Профессиональная деятельность:* занимала различные позиции в банковском секторе.
- *В настоящее время:* ООО «БРИДЖ-С» (Москва), генеральный директор (с 2002).

#### **Татьяна Дюкова**

- *Год рождения:* 1967.
- *Гражданство:* РФ.
- *Образование:* Финансовая Академия при Правительстве РФ
- *Профессиональная деятельность:* занимала различные позиции в банковском секторе.
- *В настоящее время:* ООО «ФИН-АЛВО» (Москва), генеральный директор (с 2002).

## Правление

### **Алексей Голубков – Председатель Правления**

- ✚ *Круг обязанностей:* Общее управление, стратегическое планирование и развитие, кадровые вопросы, правовые вопросы, связи с общественностью, безопасность.
- ✚ *Год рождения:* 1968.
- ✚ *Образование:* Московский Полиграфический Институт.
- ✚ *Профессиональная деятельность:* в банковском секторе с 1992 г. В 1996 г. назначен Председателем Правления Судостроительного банка.

### **Дмитрий Кунда – Первый Заместитель Председателя Правления**

- ✚ *Круг обязанностей:* клиентские отношения (корпоративные клиенты), риск-менеджмент.
- ✚ *Год рождения:* 1968.
- ✚ *Образование:* Московский Финансовый Институт.
- ✚ *Профессиональная деятельность:* в банковском секторе с 1985 г. Заместитель Председателя Правления Банка с 1996.

### **Андрей Егоров - Заместитель Председателя Правления**

- ✚ *Круг обязанностей:* Финансовые рынки, корреспондентские отношения, казначейство, торговое финансирование и документарные операции.
- ✚ *Год рождения:* 1961.
- ✚ *Образование:* Московский инженерно-строительный институт.
- ✚ *Профессиональная деятельность:* в банковском секторе с 1994 г. Заместитель Председателя Правления Банка с 2001.

### **Андрей Вовченко - Заместитель Председателя Правления**

- ✚ *Круг обязанностей:* Развитие международных отношений.
- ✚ *Год рождения:* 1964.
- ✚ *Образование:* Московский институт управления им.Орджоникидзе.
- ✚ *Профессиональная деятельность:* в банковском секторе с 1991 г. Заместитель Председателя Правления Банка с 1997.

### **Василий Мельников - Заместитель Председателя Правления**

- ✚ *Круг обязанностей:* Клиентские отношения (частные клиенты), региональная сеть, лизинговые операции.
- ✚ *Год рождения:* 1963.
- ✚ *Образование:* Московский институт управления им.Орджоникидзе.
- ✚ *Профессиональная деятельность:* в банковском секторе с 1993 г. Заместитель Председателя Правления Банка с 1998.

### **Сергей Пантелеев - Заместитель Председателя Правления**

- ✚ *Круг обязанностей:* кредитование.
- ✚ *Год рождения:* 1966.
- ✚ *Образование:* Московский институт народного хозяйства им. Плеханова .
- ✚ *Профессиональная деятельность:* в банковском секторе с 1990 г. Заместитель Председателя Правления Банка с 2004.

### **Ярослав Шешко - Заместитель Председателя Правления**

- ✚ *Круг обязанностей:* ИТ.
- ✚ *Год рождения:* 1970.
- ✚ *Образование:* Московский институт управления им.Орджоникидзе.
- ✚ *Профессиональная деятельность:* в банковском секторе с 1994 г. Заместитель Председателя Правления Банка с 1997.

### **Александр Титовец – Заместитель Председателя Правления, Начальник службы внутреннего контроля**

- ✚ *Круг обязанностей:* Внутренний контроль.
- ✚ *Год рождения:* 1966.
- ✚ *Образование:* Финансовая Академия при Правительстве РФ.
- ✚ *Профессиональная деятельность:* Заместитель Председателя Правления Банка с 2000.

### **Елена Зубова – Главный бухгалтер**

- ✚ *Круг обязанностей:* Бухгалтерский учет.
- ✚ *Год рождения:* 1963.
- ✚ *Образование:* Московский институт управления им.Орджоникидзе.
- ✚ *Профессиональная деятельность:* в банковском секторе с 1992 г. Главный бухгалтер Банка с 1996.

## Основные направления деятельности

Позиции Банка на рынке на 01.01.2007:

- Активы - 50-е место
- Капитал - 65-е место
- Прибыль - 87-е место
- Кредитный портфель - 65-е место

*Источник: РБК*

Визитной карточкой Судостроительного банка является высококачественное расчетно-кассовое обслуживание в рублях и в иностранной валюте. Уделяя большое внимание обслуживанию внешней торговли, Банк осуществляет весь спектр документарных операций, финансирование внешнеторговых сделок и консультирование по вопросам валютного контроля.

Судостроительный банк является одним из лидеров отечественного рынка по внедрению передовых технологий и предложению новых продуктов и услуг. На сегодняшний день система интернет-банкинга SBANK.RU, разработанная и внедренная специалистами Банка, считается одной из наиболее развитых по качеству оказываемого онлайн-сервиса корпоративным и частным клиентам.

Приоритетным направлением инвестиционной политики Банка является кредитование предприятий малого и среднего бизнеса. С марта 2007 года Судостроительный банк является уполномоченным банком Правительства Москвы по программе содействия кредитованию малого бизнеса Москвы и участником программы Фонда содействия кредитованию малого бизнеса. Кроме традиционных форм кредитования предприятий промышленности, торговли, сервиса, Судостроительный банк активно сотрудничает с лизинговыми компаниями в области финансирования проектов.

Судостроительный банк - один из лидеров на рынке обслуживания финансовых институтов, входит в Топ-10 кредитных учреждений в России по осуществлению международных расчетов отечественных финансовых институтов и целенаправленно укрепляет свои позиции в этой сфере.

В рамках ранее принятой концепции развития региональной сети в июле 2000 года был создан и приступил к работе филиал Судостроительного банка в Санкт-Петербурге, в феврале 2005 года - кредитно-кассовый офис в Нижнем Новгороде, в мае 2006 года – представительство в Екатеринбурге.

## Корпоративный бизнес

Судостроительный банк предоставляет широкий набор услуг по обслуживанию юридических лиц. Корпоративные клиенты Банка представляют различные секторы экономики. Клиентская база диверсифицирована, основную долю клиентов на 01.04.07 составляют производство ТНП, оптовая и розничная торговля, строительство и грузоперевозки. В Судостроительном банке открыто более 8,5 тыс. счетов клиентов – юридических лиц.

Корпоративные клиенты Банка представляют различные секторы экономики:

- Промышленные предприятия: ООО «Леман Пайп», ОАО «Измеритель», Лыткаринский завод оптического стекла, ОАО «Дмитровский экспериментальный машиностроительный завод» (ОАО «ДЭМЗ»), Завод «Компонент», «Красный строитель», ООО ПТФ «Люберецкие ковры», ЗАО «Евразийский трубопроводный консорциум», ООО «Завод Микроприбор», ОАО «Московский радиозавод «Темп», ЗАО «Юнитон-Спецсталь», ЗАО «Сибур-Петрокон»;
- Торговые предприятия: сеть магазинов «Дикая Орхидея», ООО «Нежный возраст», Группа компаний «Эконика», ЗАО «Калигула Классик», Группа компаний «Балтман», Сеть продуктовых магазинов «Магнолия»;
- Строительные и девелоперские компании: ЗАО «Сити-XXI век», ОАО «Уренгойгазстроймонтаж», ОАО «Трест Гидромонтаж»;

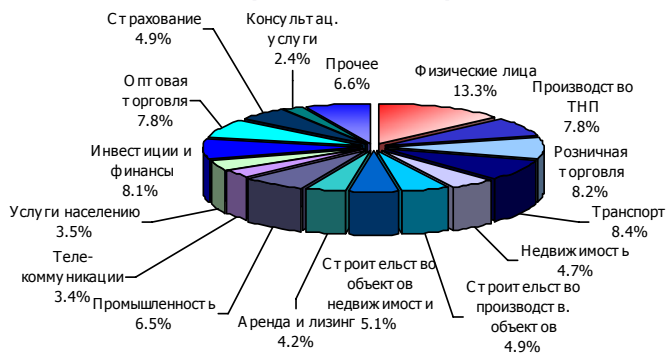
Позиции Банка на рынке на 01.01.2007:

- 46-е место по кредитам ЮЛ
- 35-е место по динамике роста кредита ЮЛ
- 62-е место по депозитам ЮЛ

Источник: РБК

- Транспортные предприятия: ЗАО «Авиапредприятие ТЕСИС», ОАО «Аэропорт Раменское», Ассоциация Авиационных грузовых операторов, ООО «Ф.Е. Транс», ООО «МТК ЮниТранс», Авиакомпания «ВИМ-Авиа»;
- Телекоммуникационные предприятия: Системный интегратор радиосвязи ЮНИКОМ, Citypoint - системы навигации и телематики, Communication Technologies - антенно-мачтовые конструкции, Группа компаний «Микротест», ООО «Инженерно-промышленная компания "Ипроком"»;
- Туристические компании: Бюро эксклюзивных путешествий «Лэндмарк ВИП Сервис», «Априори Трэвел», «Атлас», «Тесис тур», ООО «Туристическое агентство "Адриа"»;
- Страховые компании: ЗАО «Страховое общество "Помощь"», ОАО «Энергетическая страховая компания», ОСАО «Ингосстрах»;
- Финансовые компании: ООО «Управляющая компания "М-Альянс"», Лизинговая компания «Каркаде»;
- Медицинские центры: Стоматологическая клиника «Астра Мед»;
- Индустрия досуга и развлечений: ООО «Шар удачи», ЗАО «Мегасфера-боул-лэнд», Фитнес-клуб «Кимберли Лэнд»;
- Спортивные общественные объединения: Профессиональная Хоккейная Лига, Национальная Федерация Русского Боулинга, Всероссийская федерация каратэ (стиль СЭН'Э)
- СМИ: ЗАО «Журнал "Эксперт"»

Структура клиентских остатков по отраслям (по итогам 2006 г.)



Позиции Банка на рынке на 01.01.2007:

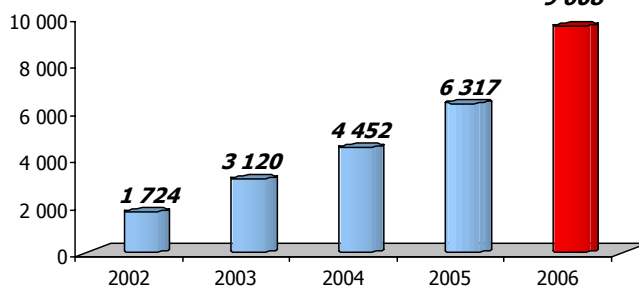
- 15-е место среди организаторов публичных вексельных программ корпоративных эмитентов
- 90-е место в рейтинге андеррайтеров на внутреннем рынке

Источник: РБК

Корпоративных клиентов привлекают индивидуальный подход, конкурентоспособные тарифы, разумная кредитная политика и привлекательные условия по зарплатным проектам для персонала. Многие топ-менеджеры корпоративных клиентов Банка обращаются к услугам Банка в сфере private banking.

Ярко выражена динамика роста средств корпоративных клиентов (+52.1% в 2006 г. по сравнению с 2005 г.)

Динамика остатков на счетах корпоративных клиентов, млн.руб.



## Кредитование

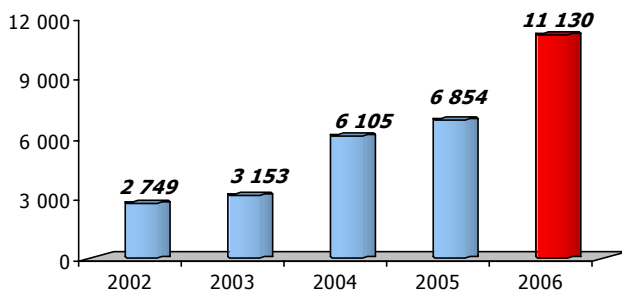
2 аффилированные лизинговые компании

Основным достижением 2006 года стал рост кредитного портфеля на 75%, по итогам года кредитный портфель Банка превысил 423 млн. долл.США (11,1 млрд.руб.). В результате этого его доля в активах Банка увеличилась на 10% - до 39%.

По итогам 2006 года 91,5% кредитного портфеля составляют кредиты корпоративным клиентам, 8,5% - кредиты физическим лицам.

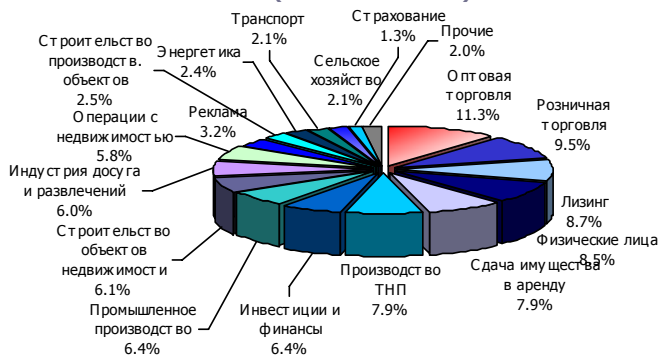
Кредитование юридических лиц является одной из основных составляющих активов Банка, при этом доля кредитов юридическим лицам в активах Банка соответствует среднерыночным показателям. Темпы роста кредитов, выданных юридическим лицам, существенно превышают среднерыночные (78% против 33% среднерыночных).

**Динамика кредитного портфеля (до вычета резервов), млн.руб.**



Кредитный портфель Банка диверсифицирован по отраслям: по итогам 2006 г. ни одна из отраслей не превышает 12%-ой доли портфеля. Ключевые отрасли в кредитном портфеле – производство, торговля и строительство.

**Структура кредитного портфеля по отраслям (по итогам 2006 г)**



Судостроительный банк следует кредитной политике, привлекательной для клиентов с успешной кредитной историей и потенциалом для установления долгосрочных деловых отношений. Рекомендации, как и репутация компании, играют существенную роль.

Судостроительный банк предлагает клиентам следующие виды кредитных продуктов:

- кредиты в режиме единовременной выдачи,
- кредиты в режиме кредитной линии (с лимитом выдачи, револьверная кредитная линия),
- кредитование банком расчетного (текущего) счета на финансирование текущих затрат по основной деятельности при недостаточности денежных средств на нем (овердрафт),
- выдача банковских гарантий (гарантии платежа, выполнения обязательств, авансовых платежей, тендерные, таможенные гарантии, а также гарантии оплаты акцизного налога и другие).

Сумма кредита:

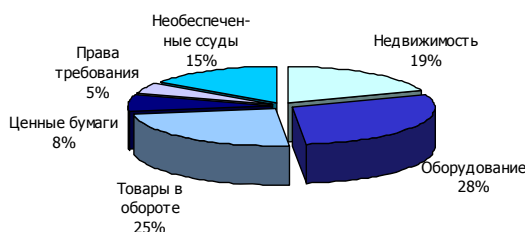
- минимальная сумма от 1 000 000 руб. (или эквивалент в иностранной валюте) при овердрафтном кредитовании расчетных счетов юридических лиц (минимальная сумма кредита при кредитовании граждан 10 000 руб. (или эквивалент в иностранной валюте). При овердрафтном кредитовании юридических лиц начальная сумма кредита (лимита овердрафта) не должна превышать 25% от среднего оборота (поступлений выручки от основной деятельности), сложившегося за последние 3 месяца. Ежемесячно лимит овердрафта пересматриваться с учетом оборота, сложившегося за последний месяц.
- максимальная сумма уточняется при обсуждении каждого проекта с учетом следующих факторов:
  - существующего риска кредитования Заемщика,
  - размера и качества предлагаемого обеспечения,
  - лимита кредитования согласно установленным ограничениям по кредитному портфелю,
  - требований нормативных документов Банком России,
  - других факторов, в т.ч. перспектив возврата кредита и начисленных процентов.

Срок кредита:

- до 1 года - при овердрафтном кредитовании,
- до 10 лет - при коммерческом кредитовании бизнеса. Срок кредита уточняется при обсуждении каждого проекта

Следует отметить, что значительный рост кредитного портфеля за 2006 год не был связан с ростом кредитных рисков. Так, объем просроченных кредитов сократился за год более чем в 3 раза, а их доля в кредитном портфеле – более чем в 5 раз (до 0.2%). Это нашло отражение в снижении ставки резервирования за прошедший год более чем в 1.5 раза - до 4.8%.

Структура кредитного портфеля по обеспечению залогом  
(на 31 декабря 2006 г.)



## Розничный бизнес

Средние ежегодные темпы роста депозитов физических лиц прогнозируются на уровне свыше 90% за счет регионального развития, внедрения зарплатных проектов и развития кросс-продаж.

Розничные клиенты Судостроительного банка – это, преимущественно, сотрудники корпоративных клиентов Банка. Банк также работает по привлечению рыночной розницы через ипотечные программы. Банк не планирует предоставлять услуги по потребительскому финансированию и конкурировать с основными розничными игроками на данном рынке.

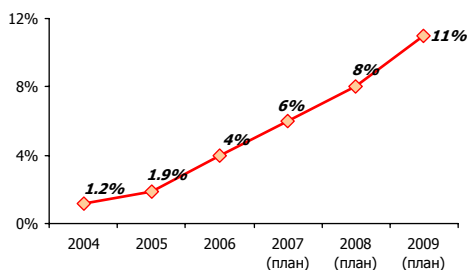
К концу 2006 г. в Банке было открыто более 18,6 тыс. счетов индивидуальных клиентов.

Объем операций с физическими лицами - самая быстрорастущая статья обязательств Банка. Только за 2006 год клиентские остатки по физическим лицам выросли в 2,4 раза.

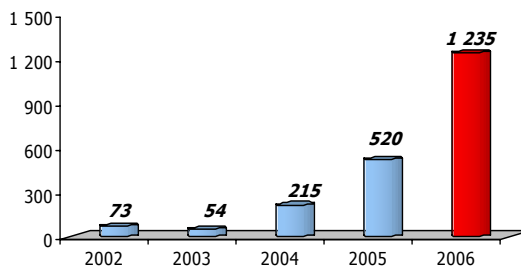
К числу успешных продуктов Банка, ориентированных на физических лиц, относятся интернет-банкинг и ипотека.

Банк входит в Систему Страхования Вкладов РФ.

Доля депозитов физических лиц в пассивах



Динамика остатков на счетах физических лиц, млн.руб.



## Ипотечное кредитование

В 2006 году произошел существенный рост кредитного портфеля по физическим лицам, в первую очередь - за счет введения ипотечных программ.

На настоящий момент в Судостроительном банке действуют пять программ ипотечного кредитования:

- «Просто ипотека» (кредиты на приобретение квартиры на вторичном рынке жилья),
- «Квартира+» (кредиты на любые цели под залог недвижимости),
- «Перекредитование»,
- «Малый бизнес» (на приобретение и под залог коммерческой недвижимости),
- «Загородный дом» (на приобретение и под залог загородной недвижимости на вторичном рынке).

Позиции Банка на рынке на 01.01.2007:  
 → 64-е место по объему выданных в 2006 году ипотечных кредитов  
 Источник: РБК

Условия по предоставлению ипотечных кредитов определяются на Кредитном комитете Банка, основные функции и задачи которого установлены Положением о Кредитном комитете. Решения о предоставлении ипотечных кредитов с указанием условий (суммы кредита, срока кредитования, цели кредита, процентной ставки за пользование кредитом, принимаемого обеспечения и прочих условий) принимаются:

- по ипотечным кредитам до 250 000 долларов США – начальником ипотечного отдела, директором Департамента кредитования и Заместителем Председателя Правления, курирующим Департамент кредитования. Принятое решение оформляется документально, подписывается Председателем Правления (либо - Первым Заместителем Председателя Правления) и является основанием для выдачи кредита.
- по ипотечным кредитам свыше 250 000 долларов США – на Кредитном комитете Банка. Решение принимается простым большинством голосов и остается в силе в течение 3 (трех) месяцев. В случае равенства голосов голос Председателя Комитета является решающим. Принятое решение оформляется Протоколом Комитета.

Конкурентные преимущества Банка:

- Конкурентоспособность условий ипотечных программ
- Оперативность принятия решения
- Высокое качество обслуживания

Условия страхования ипотечных кредитов:

- страхование жизни и потери трудоспособности;
- страхование риска утраты и повреждения предмета ипотеки;
- страхование риска утраты права собственности на предмет залога (при наличии требования со стороны Банка о наличии данного вида страхового обеспечения).

Перспективы ипотечного кредитования

- Рост спроса на ипотечное кредитование
- Расширение целевого сегмента заемщиков за счет введения новых ипотечных программ (на приобретение загородной недвижимости),
- Дальнейшее развитие партнерских отношений с крупнейшими кредитными брокерами
- Массированные рекламные кампании, проводимые Банком с целью привлечения клиентов
- Расширение географии предоставления услуги: развитие ипотечного кредитования в региональных офисах Банка.



**Услуги для состоятельных клиентов**

Судостроительный банк нацелен на верхний сегмент российского среднего класса, в т.ч. предлагая свои услуги топ-менеджерам корпоративных клиентов Банка. На начало 2007 г. Банк обслуживает более 1'200 частных VIP-клиентов.

Банк ориентируется на предоставление услуг по управлению активами (ОФБУ «Якорный» и «Решительный»), ипотечному кредитованию, автокредитованию (в регионах), а также на выпуск кредитных карт категории «премиум».

### Межбанковское сотрудничество

Судостроительный банк установил корреспондентские отношения с основными международными финансовыми институтами и стремится и дальше развивать эти отношения, в том числе с банками США, Европы, Японии, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

Банком заключены соглашения с рядом зарубежных корреспондентов по оказанию услуг в сфере торгового финансирования, денежных рынков и конверсионных операций.

Судостроительный банк является основным корреспондентским и расчетным банком для российских средних финансовых институтов. Банк поддерживает активные ЛОРО отношения с 200 банками.

Банк осуществляет валютные платежи как USD/Euro, так и в валютах стран СНГ. Ежедневный объем конверсионных сделок RUR/USD составляет порядка USD300-500mln.

Судостроительный банк получил от Deutsche Bank награду Straight-Through Processing (STP) Excellence Award in USD payments - за высокое качество услуг в сфере международных расчетов в 2005 г.

Банки-клиенты могут отслеживать оперативность прохождения платежей в режиме online – в системе интернет-банкинга SBANK.RU.



Основные банки-корреспонденты	Валюта
Deutsche Bank Trust Company Americas, New York, N.Y., USA	USD
Deutsche Bank AG, Frankfurt-Am-Main, Germany	EUR
American Express Bank, Ltd., New York, USA	USD
Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG, Vienna, Austria	USD EUR
Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main, Germany	EUR
Ost-West Handelsbank AG, Frankfurt/Main, Germany	EUR
Banque de Commerce et de Placements S.A., Geneva, Switzerland	EUR USD CHF
Commerzbank AG, Frankfurt/Main, Germany	EUR
NATIONAL CITY BANK, Cleveland, Ohio, USA	USD
National Bank of Canada	CAD

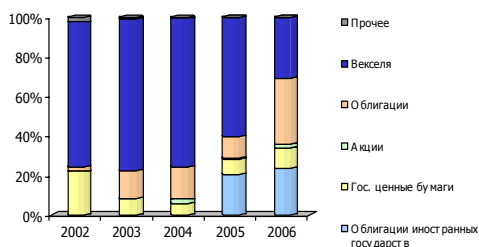
## Операции с ценными бумагами и валютой

Банк работает только с ликвидными ценными бумагами высококлассных эмитентов:

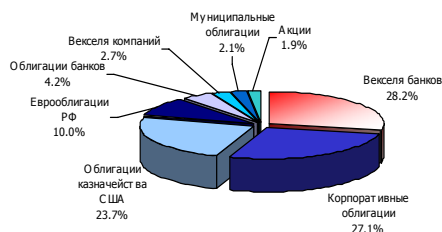
- Повышение качества вложений характеризуется наличием в портфеле более чем 20%-ой доли бумаг категории AAA
- Ценные бумаги, находящиеся в портфеле Банка, высоколиквидны и всегда могут быть предметом сделок РЕПО.
- Доля эмиссионных ценных бумаг в портфеле Банка выросла за последний год с 39% до 69%

Позиции Банка на рынке на 01.01.2007:  
 → 2-е место среди наиболее активных операторов Торговой системы DELTA по инструменту RUB\_O/N, 10-е место - по инструменту USD\_O/N.  
 → 60-е место по объему портфеля ценных бумаг.  
 → 34-е место среди ведущих операторов рынка междилерского РЕПО (рынок госбумаг и денежный рынок).

Структура портфеля ценных бумаг в динамике



Структура портфеля ценных бумаг (на 31 декабря 2006 г.)



Судостроительный банк осуществляет операции по покупке/продаже клиентам безналичной иностранной валюты на ETC ММВБ. Конверсионные операции осуществляются по внутреннему курсу Банка. Банк является активным участником Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ), работает также и на международных валютных рынках.

За 2006 год оборот операций по покупке и продаже валюты по заявкам клиентов превысил \$US 1,2 млрд., что в 2,16 раз выше уровня предыдущего года.

Политика диверсификации валютных операций на рынке FOREX для оптимизации возникающих рисков и освоения новых, более доходных видов операций, привлечения к обслуживанию новых банков-контрагентов из стран СНГ и Балтии. За счет этого общий дебетовый оборот по операциям на внутреннем и внешнем валютных рынках составил в эквиваленте около \$US 106 млрд., увеличившись за год на 38%.

## Управление рисками

### *Кредитный риск*

Управление кредитным риском включает оценку и контроль кредитного риска, присущего как отдельным заемщикам Банка, так и группам взаимосвязанных заемщиков. Процесс оценки риска и принятия решений строго регламентирован. В Банке созданы и эффективно функционируют специализированные подразделения, в задачи которых входят рекомендации по установлению лимитов на контрагентов, принятию решений о выдаче кредита и осуществлению иных вложений. Классификация кредитов и оценка кредитных рисков осуществляется на постоянной основе, начиная с даты выдачи ссуды в соответствии с внутренним Положением о порядке формирования резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности, разработанным в соответствии с требованиями Центрального Банка Российской Федерации, изложенными в Положении «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» № 254-П от 26 марта 2004 г.

### *Рыночный риск*

Под рыночными рисками Банк понимает совокупность ценового (фондового), валютного и процентного риска.

Идентификация рисков осуществляется в процессе лимитирования активных операций Банка или в процессе установления параметров и условий новых банковских продуктов и операций. Измерение рисков осуществляется в соответствии с разработанными методологиями анализа как отдельных составляющих частей рыночного риска, так и его агрегированной величины. В Банке разделены функции проведения операций с финансовыми активами, анализа рыночных рисков, лимитирования активных операций и принятия стратегических решений в области управления рисками, что обеспечивает наличие адекватного контроля и своевременное принятие необходимых мер к оптимизации рисков.

Основной способ минимизации рыночных рисков – поддержание открытых позиций Банка (открытых валютных позиций, открытых процентных позиций, открытых позиций по вложениям в ценные бумаги) в пределах установленных лимитов, нормативов и ограничений, которые рассчитываются исходя из возможности Банка понесения финансовых убытков в размерах, не оказывающих существенное влияние на ликвидность или финансовую устойчивость кредитной организации. Банк также широко использует методы хеджирования рыночных рисков. При этом Банк соблюдает баланс между степенью рискованности собственных операций и их рентабельностью (доходностью).

Расчет открытой валютной позиция Банка проводится в соответствии с требованиями Центрального Банка Российской Федерации. Управление валютным риском происходит за счет выбора валюты проведения активных и пассивных операций. Для минимизации данного риска Банк заключает контракты с валютными оговорками или в твердой валюте. При хеджировании валютного риска также активно используются производные валютные инструменты, как биржевые, так и заключаемые с надежными контрагентами на внебиржевом рынке.

С начала 2006 года Управление анализа рисков производит оценку процентного риска по всем инструментам портфеля Банка, подверженным изменению процентной ставки. Банк проводит как GAP-анализ процентного риска с использованием анализа чувствительности изменения доходов Банка к изменению процентных ставок на рынке, так и количественную оценку.

Банком проводится количественная оценка агрегированной величины рыночных рисков. При этом расчет агрегированного риска происходит с учетом взаимосвязи отдельных видов риска.

### **Операционный риск**

В целях минимизации операционного риска банком проводятся мероприятия по улучшению организационной структуры банка, позволяющей оперативно реагировать на изменения как во внутренней, так и во внешней среде. В рамках системы управления операционными рисками особое внимание уделяется риску технологий и процесса.

Управление операционными рисками, включающими в себя риск персонала, риск технологий, процесса, риск физического вмешательства и риск среды, регламентируется «Положением о политике по управлению операционными рисками» и другими локальными нормативными актами банка.

### **Риск ликвидности**

В качестве базового принципа, определяющего подходы к вопросу управления ликвидностью, Банк считает, с одной стороны, необходимость выравнивания активов и обязательств по срокам (в целях снижения риска ликвидности), а с другой стороны – проведение операций, исходя из уровня риска, который Банк считает для себя приемлемым (в целях повышения рентабельности). Управление ликвидностью осуществляется в Банке с помощью трехуровневой системы, обеспечивающей комплексный подход к контролю, прогнозированию и принятию решений в данном направлении:

- политика и стратегия Банка в вопросе регулирования перспективной ликвидности - Правление Банка.
- управление среднесрочной и долгосрочной ликвидностью - Финансовый комитет (установление лимитов на операции по привлечению и размещению средств, и, одновременно, путем контроля за динамикой активов и пассивов с целью своевременного реагирования на возможное возникновение неконтролируемого дисбаланса).
- краткосрочная ликвидность - Казначейство (в режиме реального времени).

При осуществлении функции управления ликвидностью Казначейство проводит транзакции с иностранной валютой и ликвидными активами для своевременного регулирования позиций ликвидности. Существующая в Банке система управления перспективной ликвидностью позволяет адекватно оценивать входящие и исходящие денежные потоки с учетом различных будущих временных периодов и своевременно принимать решения, направленные на компенсацию недостатка ликвидных активов, в случае его возможного возникновения. При оценке перспективной ликвидности используется консервативный подход, выражающийся в предположении о наиболее раннем наступлении сроков исполнения обязательств по заключенным соглашениям и наиболее позднем – требований. В своей оценке Банк опирается на метод сценарного анализа. Также, в Банке разработан план мероприятий и порядок действий подразделений в случае наступления кризисной ситуации, связанной с недостатком ликвидности. При анализе возможностей Банка по аккумулярованию средств для исполнения обязательств в расчет принимаются как активы, относящиеся к высоколиквидным, так и те, которые могут быть оперативно переведены в денежную форму. Совокупность всех показателей, а также горизонт прогноза ликвидности, превышающий срок обращения собственных облигаций, выпущенных и предполагаемых к выпуску, позволяет на постоянной основе осуществлять мониторинг достаточности ликвидности. Результатом сбалансированного подхода Банка к управлению ликвидностью является поддержание способности беспрепятственного исполнения всех принятых обязательств в любой момент времени. Риск-подразделение Банка производит количественную оценку риска ликвидности по всем фактическим операциям Банка.

### **Риск потери деловой репутации**

Для минимизации риска потери репутации в банке:

- работает Управление по связям с общественностью, в чьи обязанности входит формирование положительного имиджа Банка;
- периодически (не реже 1 раза в квартал) проводятся мероприятия по анкетированию клиентов банка на наличие с их стороны жалоб с целью дальнейшего рассмотрения и принятия мер по улучшению качества обслуживания;
- периодически отделом по работе с персоналом проводятся мероприятия по внедрению этических норм поведения и укреплению корпоративной культуры (морали) банка с целью формирования в обществе соответствующей репутации;
- организован внутренний контроль в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов полученных преступным путём и финансированию терроризма, основная цель которого - снижение риска потери репутации банка в результате отласки фактов причастности банка и (или) его филиалов к операциям по легализации средств полученных преступным путём и финансированию терроризма.

**Финансовые показатели деятельности**

млн.руб.	2002	2003	2004	2005	2006	1 кв. 2007*
Денежные средства и их эквиваленты	566	956	1 796	3 029	6 051	1 566
Торговые ценные бумаги	700	3 087	3 792	7 306	5 458	5 820
Средства в других банках	4 092	6 635	6 577	5 038	5 693	6 283
Кредиты и авансы клиентам	2 684	3 030	5 593	6 337	11 130	13 261
Прочее	348	291	46	40	370	386
<b>АКТИВЫ</b>	<b>8 391</b>	<b>13 999</b>	<b>17 804</b>	<b>21 751</b>	<b>28 704</b>	<b>27 316</b>
Средства других банков	4 512	6 229	7 010	7 007	7 922	7 988
Средства клиентов	1 797	3 174	4 667	6 837	10 843	9 055
Выпущенные векселя	178	1 432	2 697	3 773	5 047	5 152
Прочее	62	139	156	384	653	754
Выкупаемые средства участников	1842	3 025	3 273	3 751	4 239	4 367
<b>ПАССИВЫ</b>	<b>8 391</b>	<b>13 999</b>	<b>17 804</b>	<b>21 751</b>	<b>28 704</b>	<b>27 316</b>
Чистые процентные доходы	182	318	373	878	786	270
Чистые непроцентные доходы	72	52	100	74	284	85
Операционная прибыль	72	251	267	727	710	125
<b>Чистая прибыль</b>	<b>42</b>	<b>185</b>	<b>247</b>	<b>480</b>	<b>501</b>	<b>115</b>

Финансовая отчетность по МСФО, аудиров.

*Исполнение обязательных нормативов ЦБ РФ*

Показатель	Норматив	Норма	01.01.05	01.01.06	01.01.07	01.04.07
Достаточность капитала	H1	$\geq 10$	24.6	21.9	16.6	14.9
Мгновенная ликвидность	H2	$\geq 15$	39.5	53.8	69.7	35.1
Текущая ликвидность	H3	$\geq 50$	71.1	60.7	65.1	56
Долгосрочная ликвидность	H4	$\leq 120$	90.7	75.3	110.2	113.4
Размер крупных кредитных рисков	H7	$\leq 800$	259.9	299.7	361.4	394.4
Совокупная величина крупных кредитных рисков на акционеров (участников)	H9.1	$\leq 50$	0	0	0	0
Совокупная величина кредитов и займов, предоставленных своим инсайдерам, а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу	H10.1	$\leq 3$	0.3	0.7	1.1	1.1

### Активы: Динамика и структура

Динамичный рост активов: за период с 2002 г. по 2006 г. активы росли в среднем на 29% в год и на конец 2006 г. достигли 28,7 млрд.руб.

У Банка диверсифицированная структура активов:

- доля кредитов и авансов клиентам по итогам 2006 года выросла почти на 10% и составила около 39% активов.
- существенно уменьшилась доля торговых ценных бумаг – с 33.6% до 19%
- также сократилась доля средств, размещенных в корреспондентских банках.



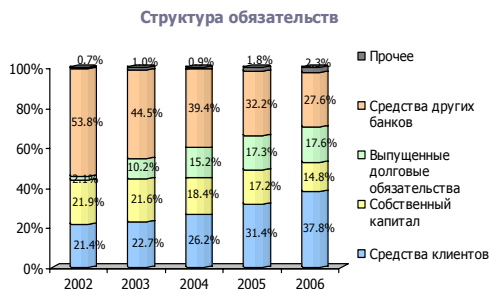
### Обязательства: Динамика и структура

Выкупаемые средства участников Банка увеличивались в среднем на 21% ежегодно с 2002 по 2006 г. до 4,37 млрд.руб. на 1 апреля 2007 г. По состоянию на 1 апреля 2007 г., соотношение «собственный капитал к активам» составляет 16%.

Рост доли средств клиентов (до 38%) в обязательствах Банка на фоне снижения доли средств других банков.

Диверсификации источников финансирования способствовали:

- дебютный облигационный заем общим номинальным объемом 1.5 млрд.руб. (июль 2006 года),
- программа заимствований на зарубежных рынках в форме выпуска кредитных нот (LPN) на общую сумму 200 млн. долл. (декабрь 2006 года); организатором займа выступил инвестиционный банк VCP Securities, LLC. Первый выпуск составил 11 млн. долл. США.



### Доход и рентабельность

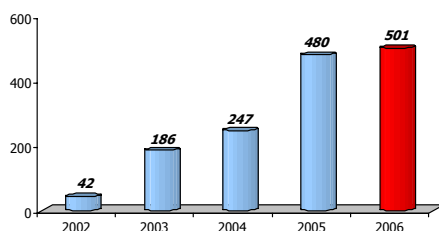
В течение последних лет Судостроительный банк демонстрирует улучшение операционной эффективности и рентабельности.

У Банка один из самых низких показателей отношения доходов к расходам на российском рынке, составляющий 33,7% за 2006 г.

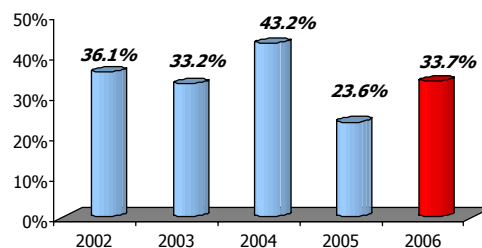
К числу ключевых факторов операционной эффективности Банка относятся строгая система контроля за расходами и эффективная ИТ-система.

Вся прибыль в ходе последних лет реинвестировалась, существенная выплата дивидендов на ближайшие три года не планируется.

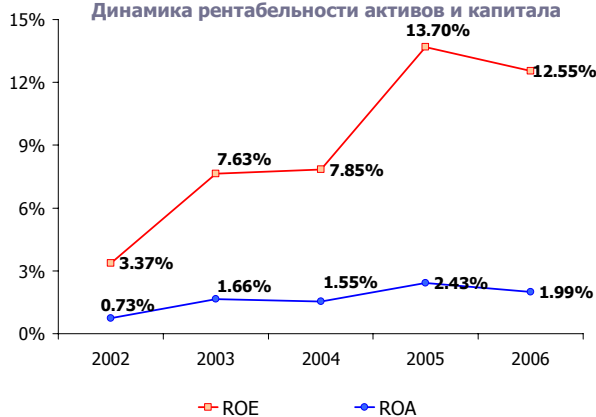
Динамика прибыли, млн.руб.



Расходы / Доходы



Динамика рентабельности активов и капитала



**судостроительный  
банк****Андрей Егоров**  
Заместитель Председателя ПравленияТелефон: (495) 745 7990  
E-mail: [egorov@sbank.ru](mailto:egorov@sbank.ru)**Дмитрий Гусев**  
Начальник Управления ценных бумагТелефон: (495) 777 2445  
E-mail: [gusev@sbank.ru](mailto:gusev@sbank.ru)**Дмитрий Зубков**  
Директор Департамента  
по взаимодействию  
с финансовыми институтамиТелефон: (495) 777 3963  
E-mail: [zubkov@sbank.ru](mailto:zubkov@sbank.ru)115035, Россия, г.Москва, ул. Садовническая, д.5  
<http://www.sbank.ru>**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
МОСКОВСКИЙ БАНК****Ирам Колдобенкова**  
Заместитель Начальника УФРТелефон: (495) 258 7287  
Email: [ikoldobenkova@imbank.ru](mailto:ikoldobenkova@imbank.ru)**Юрий Елышкин**  
Заместитель Начальника  
Отдела продажТелефон: (495) 258 6583  
Email: [yelyshkin@imbank.ru](mailto:yelyshkin@imbank.ru)**Андрей Пашкевич**  
Главный экспертТелефон: (495) 258 7258  
Email: [apashkevich@imbank.ru](mailto:apashkevich@imbank.ru)119034, Россия, Москва, Пречистенская набережная, 9  
<http://www.imbank.ru>**НОМОС·БАНК****Ирина Данилова**  
Директор Департамента рынка  
организации долгового финансированияТелефон: (495) 797 3262  
Email: [daniлова\\_ii@nomos.ru](mailto:daniлова_ii@nomos.ru)**Леонид Деспотули**  
Заместитель Директора Департамента  
организации долгового финансированияТелефон: (495) 797 3262  
Email: [despotuli\\_la@nomos.ru](mailto:despotuli_la@nomos.ru)**Вера Ярышкина**  
Ведущий специалист  
Управления продажТелефон: (495) 797 3248  
Email: [yaryshkina\\_vv@nomos.ru](mailto:yaryshkina_vv@nomos.ru)109240, Россия, г.Москва, ул. Верхняя Радищевская, д.3, стр.1  
<http://www.nomos.ru>