



## ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»

- входит в пятерку крупнейших лизинговых компаний России;
- лидер среди универсальных лизинговых компаний России;
- глубоко интегрирована с материнской компанией БАНК УРАЛСИБ (В+/Ва3/В+), одним из крупнейших частных банков страны;
- лидер по размеру филиальной сети среди лизинговых компаний (с присутствием на всей территории России, кроме Дальнего Востока);
- сформировала диверсифицированную клиентскую базу и ликвидный лизинговый портфель;
- высокий показатель достаточности собственного капитала, отношение капитала к активам 22,2% в 2006 г.

### Входит в ТОП-5 лизинговых компаний России

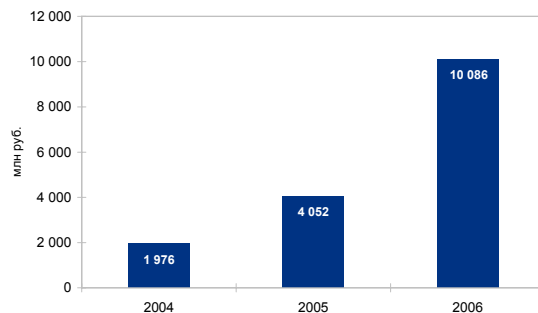
Основанная в 2000 г. Лизинговая компания «Уралсиб» (ЛК Уралсиб) быстро вошла в пятерку крупнейших лизингодателей страны.

На конец 2006 г. чистые инвестиции в лизинг оценивались более чем в 10 млрд руб., увеличившись за год в 2,7 раза.

По оценкам ряда независимых агентств, ЛК Уралсиб прочно закрепилась в верхних строчках рейтингов лизинговых компаний, заняв:

- 1 место в рэнкинге лизинговых компаний по объему новых сделок в 2006 г. по версии Российской ассоциации лизинговых компаний и журнала «Финанс» («Финанс» №9 (195) 5–11.03.2007);
- 1 место среди универсальных лизинговых компаний по версии журнала «Лизинг Ревю» («Лизинг Ревю», №2 от 01.05.2007);
- 5 место в рейтинге ТОП-100 лизинговых компаний 2006 г. по версии журнала «Эксперт» (рейтинг основан на показателях объема полученных лизинговых платежей, профинансированных средств и текущих сделок) («Эксперт» №13(554) от 02.04.2007);
- 5 место в рейтинге лизинговых компаний по стоимости новых заключенных и профинансированных договоров лизинга в 2006 г. по версии газеты «Коммерсантъ» («Коммерсантъ» №60 от 11.04.2007);
- 5 место в рейтинге крупнейших лизинговых компаний России в 2006 г. по версии «РБК Рейтинг»

Рост чистых инв в лизинг в 2004–2007 гг.



Источник: ЛК Уралсиб

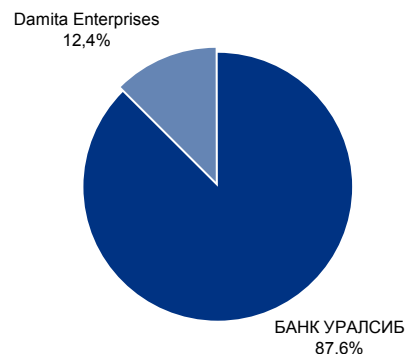
### Поддержка со стороны материнской компании БАНК УРАЛСИБ (В+/Ва3/В+), одного из крупнейших частных банков страны

ФК «УРАЛСИБ» развивает лизинговое направление через одноименную дочернюю компанию – ЛК Уралсиб, входящую в Финансовую корпорацию «УРАЛСИБ».

БАНКУ УРАЛСИБ (рейтинги В+/Ва3/В+ от S&P/Moody's/Fitch) принадлежит 87,6% в капитале компании, оставшаяся доля принадлежит зарегистрированной на Кипре Damita Enterprises, входящей в ФК «УРАЛСИБ».

Будучи дочерней компанией одного из крупнейших частных банков России, ЛК Уралсиб глубоко интегрирована в бизнес-модель Корпорации. Ряд решений, относящихся к операционной деятельности компании, принимается на уровне Корпорации, в том числе в области кредитования, риск-менеджмента, информационных технологий и юридического сопровождения сделок.

Акционеры ЛК Уралсиб



Источник: ЛК Уралсиб



Через 40 филиалов ЛК Уралсиб предоставляет услуги во всех регионах России, кроме Дальневосточного. Стремительное развитие ЛК Уралсиб в регионах стало возможным в том числе благодаря поддержке материнской компании, а именно, возможности использования единых площадок продаж, а также единых служб операционной поддержки.

Кроме того, ЛК Уралсиб участвует в комплексном финансовом обслуживании клиентов ФК «УРАЛСИБ», наращивая за счет этого клиентскую базу.

Поддержка материнской компании не ограничивается предоставлением собственной инфраструктуры, а также наработанного опыта и механизмов предоставления финансовых услуг. В 2006 г. БАНК УРАЛСИБ внес в капитал компании около 2,3 млрд руб.

Помимо вливаний в капитал, БАНК УРАЛСИБ выступает крупнейшим кредитором лизинговой компании, в 2006 г. доля кредитов, полученных от материнской компании, приблизилась к 80%. В свою очередь, кредитование со стороны БАНКА УРАЛСИБ ограничено предельным значением лимита на одного заемщика (Нб). В связи с этим, а также в целях снижения зависимости от одного источника финансирования лизинговая компания приступила к реализации программы заимствований на открытом российском и международном финансовом рынке.

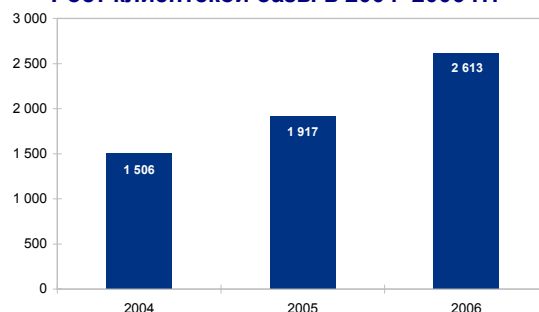
## Диверсифицированная клиентская база и лизинговый портфель

В 2006 г. клиентская база ЛК Уралсиб превысила 2,6 тыс. лизингополучателей, увеличиваясь в среднем на 32% в течение двух последних лет. При этом только за первый квартал 2007 г. их число выросло еще на 22,5%, достигнув 3201.

Всех клиентов компании можно условно разделить на три группы:

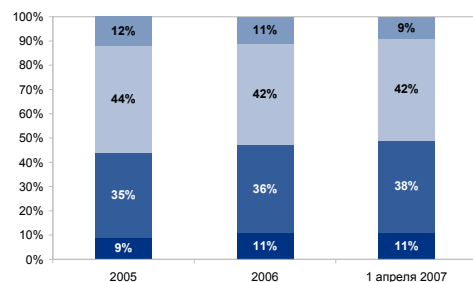
- предприятия малого бизнеса с оборотом не более 3 млн долл.;
- предприятия среднего бизнеса с оборотом менее 100 млн долл.;
- нижняя граница крупных корпоративных клиентов с оборотом в диапазоне от 100 до 500 млн долл.

Рост клиентской базы в 2004–2006 гг.



Источник: ЛК Уралсиб

## Структура клиентской базы в лизинговом портфеле на 1 апреля 2007



Источник: ЛК Уралсиб

Доля предприятий малого бизнеса в портфеле ЛК Уралсиб увеличилась с 9% в 2005 г. до 11% по состоянию на 1 апреля 2007 г. Доля клиентов среднего размера увеличилась с 35% до 38%. В то же время доли крупных клиентов и ГУПов снизились в совокупности на 5%.

Компания стремится увеличивать масштабы сотрудничества с компаниями малого и среднего бизнеса и развивать розничные лизинговые продукты как наиболее рентабельные сегменты.

В рамках розничного лизинга ЛК Уралсиб разработала стандартизированные параметры и требования к лизингополучателям (юридическим лицам), передавая объекты в аренду в рамках строго установленных лимитов, но без прохождения кредитного комитета. Это позволяет значительно сократить сроки выдачи, сохраняя риски под контролем – ведь все предоставленное в лизинг оборудование находится в собственности ЛК Уралсиб и застраховано. Кроме того, риски

компенсируются более высокой ставкой по розничным продуктам.

Доля розничного лизинга в общем объеме продаж увеличилась с 12% в 2005 г. до 22% по состоянию на 1 апреля 2007г.



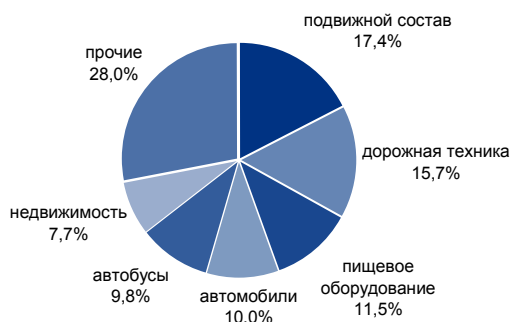
Положительно характеризует ЛК Уралсиб хорошо диверсифицированная клиентская база. Компания не зависит от отдельных крупных клиентов, доля крупнейших 10 лизингополучателей по остаточным платежам не превышает 35,5%. В 2006 г. доля самого крупного клиента составила 7%, доли остальных не достигали и 5%. Применительно к российским компаниям это свидетельствует о высокой диверсификации и отсутствии сильной зависимости от одного клиента или группы клиентов. Компания последовательно, хотя и не очень быстро сокращает долю крупнейших клиентов в структуре лизингового портфеля. В результате с 37,4% в 2005 г. она снизилась до 35,5% по состоянию на первый квартал 2007 г.

### ТОР-10 крупнейших клиентов ЛК Уралсиб на 1 апреля 2007 г.

Лизингополучатель	Отрасль	Доля
ОАО "Восток"	девелопмент	7,03%
Группа "Продимекс"	АПК	4,93%
Спецгазавтотранс (Группа "Газпром")	строительство	4,62%
ГУП МО "Мострансагентство"	пассажирские перевозки	4,57%
Группа "Леман Пайп"	грузовые перевозки	3,89%
ОАО "Дека"	пищевая промышленность	2,82%
Дальневосточная транспортная группа	грузовые перевозки	2,46%
ЗАО "СВ-Поволжское"	АПК	2,30%
ГУП "Башавтотранс"	пассажирские перевозки	1,82%
Группа "Азовобщешаш"	машиностроение	1,05%
	ИТОГО	35,5%

Источник: ЛК Уралсиб

### Структура лизингового портфеля по объектам лизинга в 2006 г.



Источник: ЛК Уралсиб

ЛК Уралсиб – универсальный лизингодатель, способный предложить клиенту широкий выбор объектов. По состоянию на 31 марта 2007 г. основные составляющие лизингового портфеля включали:

- подвижной состав;
- дорожную технику;
- пищевое оборудование;
- автомобили;
- автобусы;
- недвижимость.

Различные объекты лизинга равномерно представлены в стоимости лизингового портфеля ЛК Уралсиб, обеспечивая устойчивость бизнес-модели универсального лизингодателя к конъюнктурным колебаниям в отдельных сегментах рынка.

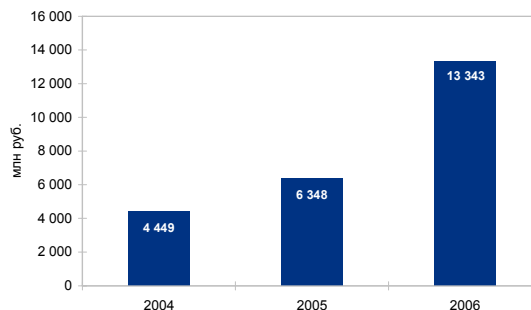
С географической точки зрения, 42% лизингового портфеля приходится на Московский регион, 26% – на Поволжье и 12% – на Санкт-Петербург. Доля московского региона устойчиво снижалась по мере расширения регионального присутствия компании. Рост филиальной сети компании обеспечит более высокий уровень региональной диверсификации портфеля.

### Финансовое состояние

Любая лизинговая компания является финансовым посредником, зарабатывающим на разнице между получаемыми и уплачиваемыми процентными платежами – марже (чистый процентный доход) и комиссионном вознаграждении. Поэтому при оценке лизинговой компании, следует руководствоваться методикой анализа кредитных организаций. Такие показатели, как выручка, EBIT и EBITDA, в данном случае абсолютно неприемлемы.

ЛК Уралсиб готовит аудированную отчетность по международным стандартам. Мы выполнили оценку финансового состояния на основе аудированной (Ernst&Young) отчетности за 2004, 2005 и 2006 гг.

### Активы в 2004–2006 гг.



Источник: ЛК Уралсиб



## Основные финансовые показатели ЛК Уралсиб в 2004–2006 гг.

млн. руб.	2004	2005	2006		2004	2005	2006
Денежные средства	41	374	204	Чистый процентный доход	249	273	554
Депозиты в банках	479	500	480	Чистый комиссионный доход	-0,3	-8	2
Торговые ценные бумаги	118	116	121	Чистый непроцентный доход	-27	-50	-328
Ссуды клиентам	1 198	327	177	Чистая прибыль	135	180	35
Чистые инвестиции в фин. аренду	1 976	4 052	10 086				
Прочие	602	978	2 275				
				Чистая процентная маржа		6,3%	7,0%
Активы	4 449	6 348	13 343	Рентабельность средних активов		3,3%	0,4%
				Рентабельность среднего капитала		40,9%	1,9%
Долг	3 869	5 466	9 598				
Собственный капитал	140	740	2 965	Капитал/Активы	3,1%	11,7%	22,2%

Источник: ЛК Уралсиб

### Активы

Активы компании росли впечатляющими темпами на протяжении всего периода ее существования. Более чем двукратное увеличение в 2006 г. по сравнению с 2005 г. стало результатом органического роста.

Объем чистых инвестиций в финансовую аренду увеличился за год в 2,7 раза и превысил 10 млрд руб.

### Структура активов



Источник: ЛК Уралсиб

В 2004 – 2006 гг. в структуре активов преобладали чистые инвестиции в лизинг.

ЛК Уралсиб является собственником всего предоставленного в лизинг имущества, которое в результате изменения материнской компанией политики кредитования в 2007 г. было полностью выведено из-под залогового обременения по кредитам, предоставленным БАНКОМ УРАЛСИБ. В настоящий момент менее 9% объектов лизинга служат залогом по кредитам.

Благодаря условиям договоров лизинга, предполагающим предоплату от 15% до 30% стоимости оборудования лизингополучателями, по состоянию на конец 1 мая 2007 г. чистые инвестиции в финансовую аренду были на 124% обеспечены объектами лизинга по их балансовой стоимости.

### Капитал

Капитал компании по итогам 2006 г. увеличился в 4 раза по сравнению с 2005 г. Основным фактором, обеспечившим рост капитала, стал взнос основного акционера БАНКА УРАЛСИБ в размере 2,3 млрд руб., благодаря чему отношение собственного капитала к активам увеличилось с 11,7% до 22,2%.



### Доля

До недавнего времени ЛК Уралсиб финансировала рост за счет кредитов материнской компании. В 2006 г. финансовый долг составлял 9,6 млрд руб., из которых около 80% было предоставлено БАНКОМ УРАЛСИБ.

ЛК Уралсиб привлекает достаточно дешевое финансирование. На 1 апреля 2007 г. средняя ставка по кредитам в долларах США составляла 8,57%, в евро – 7,34%, в рублях – 10,5%.

Долг перед материнской компанией является необеспеченным, а низкие ставки по валютной составляющей объясняются финансовой политикой компании по диверсификации источников финансирования за счет развития прямых кредитных отношений с международными банками, а также за счет тесного сотрудничества ЛК Уралсиб с иностранными поставщиками, платежи по контрактам с которыми гарантированы экспортными кредитными агентствами (EDC, KBC, SACE, Hermes и др.).

### Прибыль

Вместе с ростом чистые инвестиции в лизинг ЛК Уралсиб увеличивала доход от лизинговых операций. Так, в 2006 г. процентный доход от лизинга, формирующий более 90% процентного дохода компании, увеличился в 2,4 раза по сравнению с 2005 г. – с 572 млн до 1350,7 млн руб., то есть темпы его роста были близки к темпам роста чистых инвестиций в лизинг (2,7 раза).

Чистый процентный доход до резервов составил 554 млн руб., увеличившись вдвое по сравнению с 2005 г.

Чистая прибыль ЛК Уралсиб сильно сократилась – с почти 180 млн руб. в 2005 г. до 35 млн руб. в 2006 г. Такая динамика во многом объясняется резким ростом непроцентных расходов, связанных с открытием новых региональных филиалов – всего в 2006 г. Филиальная сеть лизинговой компании развивалась в рамках стратегии региональной экспансии. На сегодня компания имеет самую широкую филиальную сеть среди игроков лизингового рынка. Несмотря на то, что окупаемость таких вложений, как правило, требует значительного времени, компания пошла на это сознательно с целью получения конкурентного преимущества и увеличения доли рынка.

Второй причиной снижения чистой прибыли стало списание 176 млн руб. под обесценение доходных активов, в то время как в 2005 г. в результате неиспользования резерва доналоговая прибыль увеличилась на 37 млн руб. При этом, несмотря на значительный рост объемов финансирования, созданные резервы остались на прежнем уровне в процентном отношении к объему чистых инвестиций в лизинг (2,6% в 2005г и 2,7 % в 2006г), что свидетельствует о повышении качества лизингового портфеля и достаточной надежности клиентской базы.

Снижение чистой прибыли на фоне стремительного роста активов и четырехкратного увеличения капитала компании не могло не отразиться на рентабельности. Рентабельность средних активов снизилась с 3,3% в 2005 г. до 0,4% в 2006 г., а рентабельность среднего капитала – с 40,9% в 2005 г. до 1,9% в 2006 г.

Однако увеличение доли более рентабельных операций ЛК Уралсиб, в частности, активизация работы с малыми и средними клиентами и рост розничного лизинга нашли отражение в динамике важного показателя эффективности финансовой компании – чистой процентной маржи, которая увеличилась за год с 6,3% до 7%.

ЛК Уралсиб отличается очень низким процент просроченной задолженности, который в 2006 г. составил 0,7%. Однако расширение линейки продуктов, ориентированных на малый и средний бизнес, может привести к увеличению этого коэффициента.

Мы не видим угрозы в ближайшей перспективе, так как, по нашему мнению, высокие темпы роста лизингового портфеля и процентных доходов смогут покрыть потери от возможных неплатежей или роста просроченной задолженности. Кроме того, в отличие от потребительского кредитования банками, лизинг, по сути, обеспечен оборудованием, которое находится в собственности и на балансе лизингодателя и служит обеспечением и страховкой ЛК Уралсиб от возможной неплатежеспособности лизингополучателя. Если взглянуть на ситуацию с этой точки зрения, особое значение приобретает диверсификация лизингового портфеля и ликвидность входящих в него объектов, то есть те факторы, которые в настоящий момент обеспечивают безусловное конкурентное преимущество ЛК Уралсиб.



## Бизнес-направление по операциям с долговыми инструментами

**Исполнительный директор, руководитель направления**  
Александр Пугач, apugach@uralsib.ru

### Бизнес-блок продаж и торговли

**Руководитель бизнес-блока**  
Эдуард Колузанов, koluzanovea@uralsib.ru

#### Управление продаж

Сергей Шемардов, начальник управления, she\_sa@uralsib.ru  
Елена Довгань, клиентский менеджер, dov\_en@uralsib.ru  
Анна Карпова, клиентский менеджер, kar\_am@uralsib.ru  
Дмитрий Кузнецов, клиентский менеджер, kuznetsovde@uralsib.ru  
Дмитрий Попов, клиентский менеджер, popovdv@uralsib.ru

#### Редактирование / перевод

Евгений Гринкруг, редактор/переводчик, grinkruges@uralsib.ru

#### Управление торговли

Андрей Борисов, ст. трейдер, bor\_av@uralsib.ru  
Вячеслав Чалов, трейдер, chalovvg@uralsib.ru  
Константин Макаров, репо-трейдер, makarovkv@uralsib.ru

#### Аналитика

Кити Панцхава, аналитик, pantskhavaks@uralsib.ru  
Надежда Мырсикова, аналитик, mur\_nv@uralsib.ru

### Бизнес-блок по рынкам долгового капитала

**Руководитель бизнес-блока**  
Дмитрий Шкловский, shklovskyda@uralsib.ru

#### Сопровождение проектов

Гузель Тимошкина, начальник отдела, tim\_gg@uralsib.ru  
Антон Лобанов, вед. эксперт, lob\_at@uralsib.ru  
Галина Гудыма, гл. специалист, gud\_gi@uralsib.ru  
Ольга Степаненко, специалист, stepanenkoa@uralsib.ru

Виктор Орехов, ст. аналитик, ore\_vv@uralsib.ru

Ольга Красноперова, аналитик, krasnoperovaoy@uralsib.ru

## Аналитическое управление по операциям с акциями

**Руководители управления**  
Константин Чернышев, che\_kb@uralsib.ru      Ким Искян, iskyanks@uralsib.ru

#### Стратегия / Банки

Антон Табах, ст. аналитик, tabakhav@uralsib.ru  
Леонид Слипченко, slipchenkola@uralsib.ru

#### Политика / Экономика

Владимир Тихомиров, ст. экономист, tih\_vi@uralsib.ru

#### Нефть и газ / Энергетика

Какос Рапану, rap\_ca@uralsib.ru  
Алексей Кормщиков, CFA, kor\_an@uralsib.ru  
Матвей Тайц, tai\_ma@uralsib.ru  
Евгения Дышлюк, dyshlyukem@uralsib.ru  
Павел Попиков, popikovpn@uralsib.ru

#### Машиностроение

Александра Мельникова, ACCA, melnikovaas@uralsib.ru

#### Телекоммуникации / Медиа / Информационные технологии

Константин Чернышев, руководитель управления, che\_kb@uralsib.ru  
Константин Белов, аналитик, belovka@uralsib.ru

#### Потребительский сектор / Розничная торговля / Транспорт

Андрей Никитин, Nikitinai@uralsib.ru  
Мария Старцева, startsevamv@uralsib.ru

#### Металлургия / Горнодобывающая промышленность

Майкл Кавана, kavanaghMS@uralsib.ru  
Кирилл Чуйко, chu\_ks@uralsib.ru  
Дмитрий Смолин, smolindv@uralsib.ru

Настоящий бюллетень предназначен исключительно для информационных целей. Ни при каких обстоятельствах этот бюллетень не должен использоваться или рассматриваться как оферта или предложение делать оферты. Несмотря на то, что данный материал был подготовлен с максимальной тщательностью, УРАЛСИБ не дает никаких прямых или косвенных заверений или гарантий в отношении достоверности и полноты включенной в бюллетень информации. Ни УРАЛСИБ, ни агенты компании или аффилированные лица не несут никакой ответственности за любые прямые или косвенные убытки от использования настоящего бюллетеня или содержащейся в нем информации. Все права на бюллетень принадлежат ООО «УРАЛСИБ Кэпитал», и содержащаяся в нем информация не может воспроизводиться или распространяться без предварительного письменного разрешения.

© УРАЛСИБ 2007