

ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ
ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»
2 700 000 000 рублей

Информационный меморандум



Декабрь 2007

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ	2
О ПОРЯДКЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ	3
ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	4
КРАТКИЙ ПОРТРЕТ ЭМИТЕНТА	5
1. УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	6
1.1. ИСТОРИЯ	6
1.2. КОРПОРАТИВНАЯ СТРУКТУРА И СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ	7
1.3. МЕНЕДЖМЕНТ	8
1.4. ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ	10
1.5. СИНЕРГИЯ БИЗНЕСА С ФК УРАЛСИБ	11
1.6. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	12
2. ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	13
2.1. ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГАХ	13
2.2. ЛИЗИНГОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ	15
2.3. КЛИЕНТСКАЯ БАЗА	16
2.4. ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ	18
2.5. СОТРУДНИЧЕСТВО С ВЕНДОРАМИ	19
3. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ	21
4. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ	25
5. ОБЗОР РЫНКА ЛИЗИНГА	25
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	30

О ПОРЯДКЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ

Настоящий меморандум носит исключительно информационный характер и не является документом или частью пакета документов, подлежащих предоставлению в регистрирующие или иные государственные органы Российской Федерации или какого-либо иностранного государства в связи с регистрацией ценных бумаг, упомянутых в данном документе. При ознакомлении с данным меморандумом каждому потенциальному инвестору рекомендуется самостоятельно ознакомиться с Проспектом ценных бумаг, Решением о выпуске и другими официальными документами.

Данный меморандум не может рассматриваться в качестве средства побуждения к действиям любого характера с ценными бумагами Эмитента или компаний, которые упомянуты в настоящем документе. Основной целью Информационного меморандума является предоставление потенциальным инвесторам дополнительной информации об Эмитенте облигаций и других участниках размещения, сверх нормативного объема, предусмотренного российским законодательством.

Ни одно лицо не уполномочено предоставлять в связи с размещением облигаций какую-либо информацию или делать какие-либо иные заявления, за исключением информации и заявлений, содержащихся в Проспекте ценных бумаг, Решении о выпуске и Информационном меморандуме. Если такая информация была предоставлена или такое заявление было сделано, то на них не следует опираться как на информацию или заявления, санкционированные Эмитентом или Организатором финансирования.

Эмитент принимает на себя ответственность за информацию, содержащуюся в Информационном меморандуме, и подтверждает, что эта информация является правдивой и точной во всех существенных фактах и не вводит в заблуждение. Мнения и намерения Эмитента, выраженные в настоящем документе, являются добросовестными мнениями и намерениями Эмитента.

Ни одна из российских или иностранных национальных, региональных или местных комиссий по рынку ценных бумаг или какой-либо иной орган, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами, не давал никаких специальных рекомендаций по поводу приобретения облигаций. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность или точность.

Эмитент принимает на себя ответственность только за правильное воспроизведение представленной им вышеуказанной информации, не принимает на себя иных обязательств, не делает никаких иных заявлений и не предоставляет иных гарантий относительно такой информации. Ни Эмитент, ни другие участники сделки не принимают на себя никаких обязательств по обновлению данных, мнений и выводов, содержащихся в настоящем меморандуме после даты его опубликования.

Заявления, относящиеся к Организатору, опираются на информацию, предоставленную ими Эмитенту, исключительно для использования в настоящем документе. Ни вручение Информационного меморандума, ни размещение облигаций ни при каких обстоятельствах не подразумевают отсутствия возможности неблагоприятных изменений в состоянии дел Эмитента после даты Информационного меморандума, либо после даты внесения последних изменений и/или дополнений в Информационном меморандум, равно как и то, что любая информация, предоставленная в связи с размещением облигаций, является верной на какую-либо дату, следующую за датой предоставления такой информации или за датой, указанной в документах, содержащих такую информацию, если эта дата отличается от даты предоставления информации.

В связи с тем, что вложения в ценные бумаги российских компаний сопряжены с риском, при принятии инвестиционного решения мы рекомендуем инвесторам самостоятельно определять для себя значимость информации, содержащейся в настоящем Информационном меморандуме, и при рассмотрении возможности приобретения облигаций опираться на исследования и иные проверки, которые могут быть сочтены необходимыми. Организаторы не принимали и не принимают на себя обязательств по изучению положения дел и финансового состояния Эмитента в течение срока действия договоренностей, предусмотренных Информационным меморандумом, и не обязуются консультировать кого-либо из инвесторов или потенциальных инвесторов в облигации относительно изложенной информации.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Вниманию инвесторов предлагаются облигации общества с ограниченной ответственностью «Лизинговая компания УРАЛСИБ» (далее – ЛК УРАЛСИБ, Эмитент, Компания).

Объем размещаемого облигационного займа составляет 2,7 млрд рублей, срок обращения выпуска – 3 года. Ставка купона на первый год обращения облигаций будет определена по итогам конкурса при размещении.

Целью эмиссии является увеличение общего объема привлеченных средств с целью финансирования новых лизинговых сделок.

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ

Эмитент	ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»
Форма выпуска	Документарные процентные неконвертируемые облигации на предъявителя с обязательным централизованным хранением
Серия	01
Номинальный объем выпуска	2 700 000 000 (два миллиарда семьсот миллионов) рублей
Номинал одной облигации	1 000 (одна тысяча) рублей
Срок обращения	3 года (1 099 дней)
Количество купонов	6
Купонный период	6 месяцев (1-й – 5-й купоны – 182 дня, 6-й купон – 189 дней)
Ставка купона	Ставка 1-го купона определяется по итогам конкурса в дату начала размещения выпуска. Одновременно с утверждением даты начала размещения Облигаций Эмитент может принять решение об установлении процентной ставки по второму купону и любому количеству следующих, идущих последовательно друг за другом купонов с неустановленной процентной ставкой, равной процентной ставке по первому купону.
Приобретение облигаций по требованию владельцев с возможностью дальнейшего обращения (оферта)	Дата приобретения облигаций у их владельцев определяется уполномоченным органом Эмитента одновременно с установлением даты начала размещения и объявлением количества купонов, ставка которых будет равна первому купону. Агент Эмитента по приобретению: ООО «УРАЛСИБ Кэпитал»
Способ размещения	Открытая подписка на ЗАО «Фондовая биржа ММВБ», конкурс по определению ставки первого купона
Цена размещения	100% от номинала
Обращение	ЗАО «Фондовая биржа ММВБ», внебиржевое
Депозитарий, платежный агент	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»
Организатор выпуска	Финансовая корпорация «УРАЛСИБ»
Андеррайтер (продавец при размещении)	ООО «УРАЛСИБ Кэпитал»

КРАТКИЙ ПОРТРЕТ ЭМИТЕНТА

«Лизинговая компания УРАЛСИБ» (В+/стабильный по версии Fitch) – одна из крупнейших лизинговых компаний России, лидер среди универсальных лизинговых компаний. Компания обладает самой широкой в России филиальной сетью продаж и осуществляет лизинговое финансирование приобретения всех видов оборудования, транспорта и коммерческой недвижимости для крупных компаний, а также предприятий малого и среднего бизнеса.

Сильные акционеры. Компания входит в состав Финансовой корпорации «УРАЛСИБ». 87,6% уставного капитала ЛК УРАЛСИБ принадлежит одному из крупнейших российских банков, ОАО «Банк УРАЛСИБ» (В+/ВаЗ/В+ по шкале рейтинговых агентств S&P/Moody's/Fitch). Синергия бизнеса лизинговой компании и финансовой корпорации обеспечивает сильные конкурентные преимущества ЛК УРАЛСИБ (доступ к клиентской базе, региональное присутствие). Конечный бенефициар ЛК УРАЛСИБ - Николай Цветков.

Одна из лидирующих лизинговых компаний России. ЛК УРАЛСИБ признана крупнейшим универсальным лизингодателем по итогам 2006 г. и вошла в ТОП-5 крупнейших лизинговых компаний России по итогам первого полугодия 2007 г. (по объему профинансированных средств и полученных лизинговых платежей).

Самая широкая филиальная сеть в лизинговой отрасли. Региональная сеть ЛК УРАЛСИБ насчитывает 48 филиалов, охватывающих все регионы России. До конца 2007 г. число филиалов достигнет 60. Дальнейшее расширение филиальной сети позволит ЛК УРАЛСИБ усилить диверсификацию региональной структуры лизингового портфеля и увеличить объемы продаж более чем в 2 раза до 2 млрд. долл. за 2008 г.

Диверсифицированный лизинговый портфель. Стратегический фокус на малый и средний бизнес (SME). Фокус на высокорентабельный и быстрорастущий сегмент SME позволил ЛК УРАЛСИБ расширить и диверсифицировать клиентскую базу. В 2007 г. число лизингополучателей удвоилось - с 2 613 до 5 389 клиентов (на 1.11.2007 г.). В 2007 г. на долю SME пришлось 34,7% продаж ЛК УРАЛСИБ против 21,2% в 2006 г. и 11,5% в 2005 г.

Высокое кредитное качество лизингового портфеля. ЛК УРАЛСИБ является непосредственным собственником оборудования, передаваемого в лизинг. Все оборудование застраховано. В портфеле преобладают высоколиквидные виды имущества (железнодорожный подвижной состав, транспорт, коммерческая недвижимость). Балансовая стоимость имущества, переданного в лизинг, составляет 118% от чистых инвестиций в лизинг. Компания практикует заключение договоров ремаркетинга или обратного выкупа с вендорами для защиты от риска последующей реализации имущества.

Высокий уровень достаточности собственного капитала. В конце 2006 г. ЛК УРАЛСИБ увеличила уставный капитал до 104 млн. долл. за счет дополнительного вклада Банка УРАЛСИБ. В результате на конец 2006 г. уровень достаточности капитала составил 27,34%. По итогам третьего квартала 2007 г. этот показатель был равен 23,43%. В долгосрочном периоде Компания намерена поддерживать достаточность капитала на уровне не ниже 13%.

Диверсифицированная структура источников заимствований. ЛК УРАЛСИБ выступает самостоятельным заемщиком на рынке капитала. На 01.10.2007 г. доля заимствований от сторонних банков (не входящих в ФК «УРАЛСИБ») в структуре кредитного портфеля Компании составила 66%, из которых 83% привлечено на международном рынке. В 2007 г. организован синдицированный кредит на общую сумму 200 млн. долл., в июле 2007 г. размещен дебютный выпуск рублевых CLN объемом 2,5 млрд руб. со ставкой купона 9,75%. Доля необеспеченных заимствований в кредитном портфеле на конец третьего квартала 2007 г. составила 77%.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО МСФО, млн руб.

	2005	2006	1 п/г 2007	9 мес. 2007
Активы	6 386	14 325	17 291	19 263
Чистые инвестиции в лизинг	4 090	11 030	13 179	14 991
Капитал	769	3 178	3 313	3 579
Процентный доход	704	1 722	1 183	1 850
Чистый проц. доход	311	803	685	1 087
Чистая прибыль	209	219	135	266

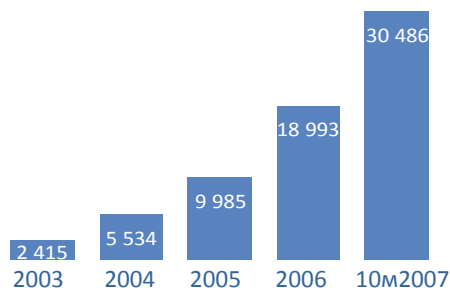
Источник:

Аудированная отчетность (Ernst&Young) за 2005-1 п/г 2007, неаудированная отчетность за 9 мес. 2007 г.

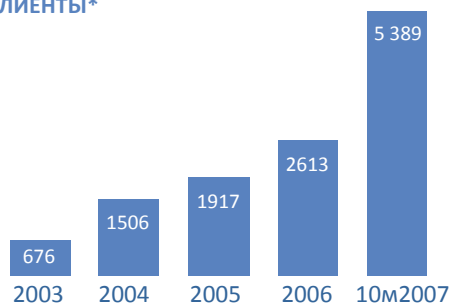
РАСЧЕТНЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ, %

	2005	2006	1 п/г 2007	9 мес. 2007
ROAA	3,9	2,1	1,7	2,1
ROAE	46,0	11,1	8,3	10,5
Проц. доходы / проц. расходы	179,0	187,3	237,5	242,7
Капитал/активы	12,0	22,2	19,2	18,6
Чистая процентная маржа	7,1	9,5	10,7	10,8

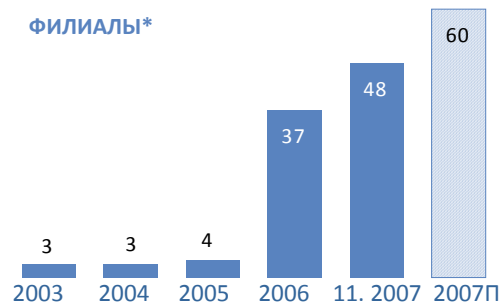
ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ, млн руб.*



КЛИЕНТЫ*



ФИЛИАЛЫ*



* Источник: Эмитент

1. УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

1.1. ИСТОРИЯ



ООО «ЛК Капитал» (в дальнейшем переименована в ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ») вошла в состав Финансовой Корпорации НИКойл (в дальнейшем переименована в ФК УРАЛСИБ).



В рамках процесса объединения Финансовой Корпорации НИКойл и Банковской группы УРАЛСИБ в состав лизингового бизнеса вошла группа компаний "Регион Лизинг". Объединены команды лизинговых компаний ФК УРАЛСИБ из 3 федеральных округов – Центрального, Северо-Западного и Приволжского.



Создан холдинг «Лизинговая компания УРАЛСИБ» путем приобретения ООО «ЛК УРАЛСИБ» 100% участия в ООО «Регион-Лизинг», ООО «Регион-Лизинг-Авто» (г. Уфа) и ООО «НИКойл-Лизинг» (г. Санкт-Петербург).
Проведен ребрендинг компаний под единым брендом «Лизинговая компания УРАЛСИБ».
Начато составление отчетности по МСФО, аудитор – Ernst&Young.

2002

2003

2004

2005

2006

2007



Запущена программа открытия филиальной сети в ключевых округах РФ.
Приобретена лизинговая компания ЮгБанка, крупнейшего банка Южного федерального округа.



ЛК УРАЛСИБ вошла в ТОП-5 крупнейших лизинговых компаний России.
Первое место в рейтинге универсальных лизинговых компаний России.
Первое место по размеру филиальной сети (37 филиалов).
Уставный капитал ЛК УРАЛСИБ увеличен до 104,6 млн долл.



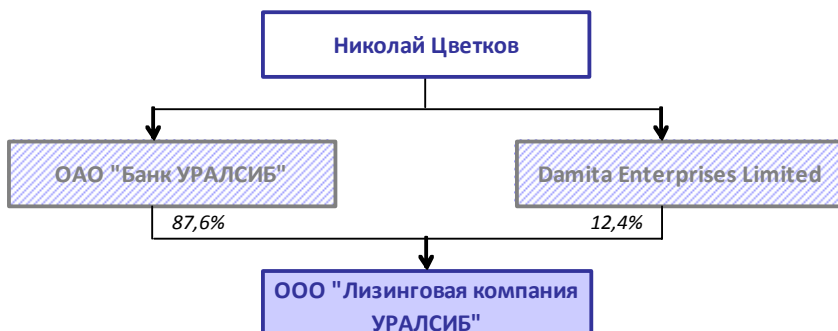
Успешно размещен дебютный выпуск рублевых CLN на 2,5 млрд руб. со ставкой первого купона 9,75%.
Получен первый транш синдицированного кредита на общую сумму 200 млн долл. на условиях LIBOR + 3%.
Количество филиалов доведено до 48.
Принята стратегия о развитии бизнеса в странах СНГ (2007 г. – открытие дочерней компании в Азербайджане, г. Баку)
Получен кредитный рейтинг В+ от Fitch со стабильным прогнозом.

1.2. КОРПОРАТИВНАЯ СТРУКТУРА И СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ

Собственниками ЛК УРАЛСИБ являются ОАО «Банк УРАЛСИБ» (87,6%), Damita Enterprises Limited (12,4%) и ООО «Аудит - Инвест» (0,000004%). Damita Enterprises Limited и ООО «Аудит - Инвест» являются аффилированными структурами ФК УРАЛСИБ. Бенефициар Компании – Николай Цветков, Президент Финансовой Корпорации УРАЛСИБ.

Сильный и прозрачный состав акционеров

Структура собственности ЛК УРАЛСИБ (прямые участники приведены с долей в уставном капитале свыше 1%)



Бенефициар – Н. Цветков, Президент многопрофильного финансового конгломерата ФК УРАЛСИБ

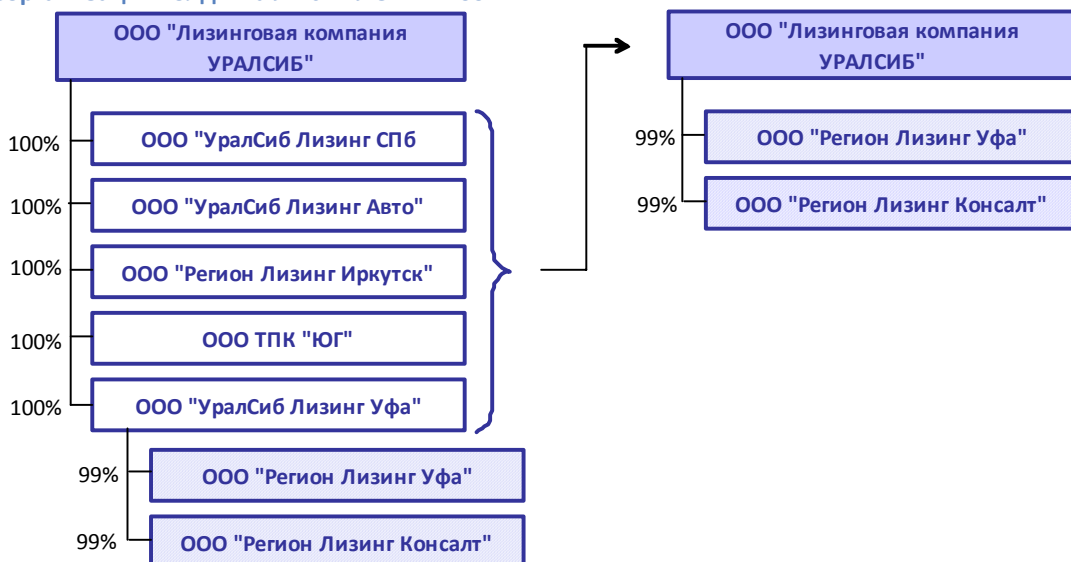
Источник: Эмитент

ФК УРАЛСИБ - многопрофильный финансовый конгломерат, успешно развивающий коммерческий и частный банковский, инвестиционный, лизинговый и страховой бизнес. Одним из основных активов ФК УРАЛСИБ является Банк УРАЛСИБ (рейтинги В+/Вa3/В+ по версиям S&P/Moody's/Fitch). По итогам I полугодия 2007 г. Банк занял 7 позицию в рейтинге крупнейших по активам банков России (по версии РБК).

С целью консолидации активов и повышения юридической прозрачности лизингового бизнеса в июле 2007 г. состоялась реорганизация лизинговых компаний, входящих в холдинг «Лизинговая компания УРАЛСИБ»: 5 дочерних компаний (ООО «УралСиб Лизинг Санкт-Петербург», ООО «УралСиб Лизинг Авто», ООО «Регион Лизинг Иркутск», ООО «Торгово-промышленная компания «ЮГ», ООО «УралСиб Лизинг Уфа») были присоединены к головной организации. На сегодняшний день ЛК УРАЛСИБ имеет 2 дочерние компании – ООО «Регион Лизинг Уфа» (99%) и ООО «Регион-Лизинг-Консалт» (99%) – ранее дочерние структуры реорганизованной ООО «УралСиб Лизинг Уфа».

Реорганизация дочерних компаний с целью консолидации активов и повышения прозрачности юридической структуры лизингового бизнеса ФК УРАЛСИБ

Реорганизация холдинга ЛК УРАЛСИБ в 2007 г.



Источник: Эмитент

1.3. МЕНЕДЖМЕНТ



Зотов Дмитрий Анатольевич

Председатель Совета директоров (с апреля 2004 г.)

Заместитель Председателя Правления ОАО «УРАЛСИБ» (с февраля 2004 г.)

Первый Вице-Президент ФК «УРАЛСИБ» (с мая 2007 г.)

Родился в 1969 г. Окончил Московский Государственный Университет им. М.В.Ломоносова в 1993 году.

С ноября 1998 г. работает в ФК «УРАЛСИБ». В должности Первого вице-президента ФК УРАЛСИБ Дмитрий Зотов руководит такими направлениями деятельности ФК УРАЛСИБ, как управление активами, private banking, коллективные инвестиции, фонды прямых инвестиций, лизинговая компания.

Являясь Председателем Совета Директоров «Лизинговой компании УРАЛСИБ», Дмитрий Зотов отвечает за формирование стратегии развития лизингового бизнеса.

Гущина Елена Анатольевна

Генеральный директор (с января 2007 г.)



Родилась в 1970 г. Окончила Харьковский институт в 1993 году.

С 2001 по 2003 гг. занимала должность Главы лизингового департамента ОАО «БелФин». В период 2003-2005 гг. работала в должности Заместителя Генерального директора ООО «Альфа-лизинг». С сентября 2005 г. по январь 2006 г. Елена Гущина занимала должность Заместителя Генерального директора ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ». С апреля 2007 г. - Член Совета директоров ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ».

В компетенции Елены Гущиной – операционное управление компанией, руководство стратегическими инвестиционными проектами.

Корнилов Дмитрий Геннадьевич

Финансовый директор (с мая 2006 г.)



Родился в 1975 г. Окончил Санкт-Петербургский Государственный Университет Экономики и Финансов в 1997 г.

С 1999 г. являлся членом Совета директоров ООО «НИКойл-лизинг» (переименована в ООО «УралСиб Лизинг Санкт-Петербург»). С 2001 г. занимал должность Финансового директора в ОАО "Карельский рыболовный флот".

В компетенции Дмитрия Корнилова находятся: формирование финансовой политики Компании, развитие отношений с международными инвесторами и кредиторами, обеспечение фондирования операций и управление денежными потоками, экономический анализ и подготовка отчетности о деятельности Компании.



Тетерятников Денис Владимирович

Заместитель генерального директора (с апреля 2004 г.)

Родился в 1975 г. Окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов в 1997 году.

С 1995 по 1998гг. занимал должность Генерального Директора ЗАО "Северо-Западная Лизинговая Компания"

В 1999 г. основал ООО "НИКойл-Лизинг"

С 1999 г. по июнь 2007г. года занимал позицию Генерального директора «УралСиб Лизинг Санкт-Петербург» (до декабря 2004 года - ООО «НИКойл-Лизинг»).

В компетенции Дениса Тетерятникова – операционное управление региональной сетью компании, управление и контроль деятельности дочерних компаний за пределами РФ, инвестиционное развитие компании в регионах РФ и за границей.

Арутюнян Вячеслав Герасимович

Заместитель генерального директора (с февраля 2007 г.)

Родился в 1974 г. Окончил Московский государственный технический университет имени Н.Э.Баумана в 1998 г.

С 2000 по 2005 гг. работал в должности Начальника кредитно-депозитного управления и управления кредитных технологий, управления казначейства ОАО «Московский Кредитный Банк».

С 2005 г. по январь 2007 г. занимал должность Руководителя блока "Продуктовая фабрика Корпоративного банковского бизнеса" ОАО «УРАЛСИБ».

В компетенции Вячеслава Арутюняна – формирование стратегии развития компании, продуктовой политики компании, определение маркетинговой стратегии, развитие и контроль качества сбытовой сети, контроль юридических рисков.



Смагин Виталий Леонидович

Заместитель генерального директора (с сентября 2007 г.)

Родился в 1977 г., Окончил Институт Молодежи в 2000 году, а также Финансовую Академию при Правительстве РФ в 2004 г.

С 2000 по 2002 гг. занимал должность Начальника отдела кредитования крупных корпоративных клиентов ОАО Банк «Петрокоммерц». С 2002 по 2004 гг. являлся Вице-президентом ОАО «КБ Кредиттраст», где возглавлял клиентский департамент. С 2004 по 2005 гг. занимал должность Начальника клиентского департамента ОАО «КБ Стройкредит». С 2005 г. по ноябрь 2007 г. работал в должности Старшего Вице-президента, директора дирекции по работе с крупными корпоративными клиентами ОАО «УРАЛСИБ».

В компетенции Виталия Смагина – управление кредитными рисками, управление продажами с крупными корпоративными клиентами и развитие программ сотрудничества с вендорами.



1.4. ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ

Широкая региональная сеть, насчитывающая 48 филиалов (по состоянию на 1.11.2007 г.), является сильным конкурентным преимуществом ЛК УРАЛСИБ.

Сегодня филиальная сеть Компании представлена во всех федеральных округах России и является самой большой среди лизинговых компаний России.

География филиальной сети ЛК УРАЛСИБ



Источник: Эмитент

Географическая экспансия ЛК УРАЛСИБ осуществляется в соответствии со стратегической программой по созданию и развитию филиальной сети, согласно которой к 2008 г. число филиалов будет увеличено до 80, а к 2009 г. - до 90.

При выборе региона ЛК УРАЛСИБ руководствуется следующими факторами:

- Присутствие в регионе офисных центров банковского бизнеса ФК УРАЛСИБ;
- Наличие службы безопасности ФК УРАЛСИБ в регионе;
- Численность населения региона;
- Рейтинг инвестиционного потенциала региона.

ЛК УРАЛСИБ начинает выходить на рынки стран СНГ. В декабре 2007 г. будет зарегистрирована дочерняя компания ООО «Лизинговая компания НИКойл» в Азербайджане (г. Баку).

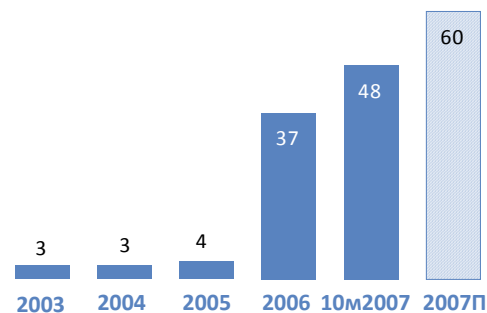
Организационная структура управления филиальной сетью ЛК УРАЛСИБ представлена 7 региональными дирекциями с закрепленными региональными зонами ответственности: Центральная, Северо-Западная, Южная, Сибирская, Приволжская, Уральская и Азербайджан.

Средняя численность филиала Компании (за исключением аппаратов управлений в региональных центрах) насчитывает от 3 до 5 сотрудников – директор филиала и менеджеры лизинговых проектов.

Бурно растущий рынок лизинговых услуг и наличие разветвленной филиальной сети открывает перед ЛК УРАЛСИБ возможности по интенсивному развитию. В настоящее время конкуренты слабо представлены в регионах, через 1-1,5 года ожидается их активная региональная экспансия. Это стимулирует ЛК УРАЛСИБ к опережающему росту своей филиальной сети для захвата доли рынка и ее удержания. Коэффициент покрытия филиальной сетью ЛК УРАЛСИБ наиболее инвестиционно привлекательных регионов на конец 2008 г. составит – 88 %.

Широкая филиальная сеть из 48 филиалов – сильное конкурентное преимущество

ДИНАМИКА ФИЛИАЛОВ



Источник: Эмитент

Слабое региональное присутствие конкурентов создает возможности для захвата рынка

1.5. СИНЕРГИЯ БИЗНЕСА С ФК УРАЛСИБ

Являясь интегрированной частью ФК УРАЛСИБ, ЛК УРАЛСИБ обладает развитой инфраструктурой и имеет ряд конкурентных преимуществ от взаимодействия с ФК УРАЛСИБ в сфере маркетинга, продаж лизинговых услуг и управления рисками, среди которых необходимо выделить:

- ✦ Широкую филиальную сеть благодаря использованию единых площадок продаж с ФК УРАЛСИБ, что ускоряет процедуру открытия филиалов и минимизирует капитальные издержки.
- ✦ Широкую клиентскую базу, используемую в рамках системы кросс-продаж с ФК УРАЛСИБ.
- ✦ Синергетический эффект от использования общекорпоративных систем принятия решений и услуг служб поддержки (система санкционированных кредитных решений по лизинговым продуктам, мониторинг объектов лизинга, залоговая оценка, политика по управлению рисками, услуги отдела персонала, IT поддержка).

В то же время ЛК УРАЛСИБ имеет дополнительные конкурентные преимущества, которые формируются исходя из утвержденной стратегии развития ЛК УРАЛСИБ как отдельно капитализируемого вида бизнеса, а именно:

- ✦ Диверсифицированная ресурсная база и снижение зависимости от одного кредитора за счет усиления статуса ЛК УРАЛСИБ как самостоятельного заемщика на рынках капитала (самостоятельный кредитный рейтинг В+, прогноз «стабильный», высокий уровень достаточности капитала).
- ✦ Диверсифицированная клиентская база за счет развития динамично растущего и высокорентабельного бизнеса в сегменте SME.

Синергия бизнеса лизинговой компании и финансовой корпорации создает сильные конкурентные преимущества

1.6. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

В 2007-2008 гг. ЛК УРАЛСИБ реализует стратегию интенсивного роста, начиная с 2009 г. – стратегию эффективности и управления издержками.

Стратегия интенсивного роста предполагает увеличение активов, доходов и доли рынка за счет:

- ✦ развития лизинговых продуктов «под ключ», включающих дополнительные услуги партнеров компании (поставщиков, сервисных компаний и т.д.);
- ✦ активной региональной экспансии в рамках типовых форматах точек продаж;
- ✦ приобретения сторонних лизинговых компаний;
- ✦ выстраивания долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества с поставщиками по развитию каналов продаж (вендорами);
- ✦ развития социально-ориентированного суббренда «Лизинговая компания УРАЛСИБ»;
- ✦ увеличения объемов и снижения стоимости внешних заимствований, позволяющих обеспечить заданные темпы роста, стабильность и устойчивость бизнеса.

Стратегия повышения эффективности и снижения удельных издержек включает:

- ✦ прямой контроль издержек службой бюджетных контролеров;
- ✦ снижение трудозатрат через систему функционального нормирования;
- ✦ приведение эффективности точек продаж в соответствие с Западно-Европейской практикой;
- ✦ стандартизацию продуктов и бизнес-процессов;
- ✦ комплексную автоматизацию лизинговых операций;
- ✦ снижение расходов на привлечение клиентов путем организации взаимодействия с вендорами по предпродажам лизинговых продуктов.

Стратегические ориентиры ЛК УРАЛСИБ до 2013 г.:

- ✦ Активы – 190 млрд рублей;
- ✦ Чистые процентные доходы – 16 млрд рублей.

С 2007 г. Компания реализует стратегию интенсивного роста, ...

... с 2009 г. - стратегию эффективности и управления издержками

Повышение капитализации бизнеса до уровня ведущих компаний Западно-европейского лизингового рынка

2. ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

2.1. ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГАХ

ЛК УРАЛСИБ стабильно занимает лидирующие позиции на рынке лизинговых услуг России.

Рейтинги по итогам 1 полугодия 2007 г.:

- ✦ 4 место по объему лизинговых операций по версии журнала «Финанс» (№42 (228) 05.11 - 11.11.2007);
- ✦ 1 место по размеру филиальной сети по оценке ЛК УРАЛСИБ;
- ✦ 4 место по объему полученных лизинговых платежей по версии ЭкспертРА;
- ✦ 5 место по объему профинансированных средств по версии ЭкспертРА;
- ✦ 9 место по размеру лизингового портфеля по версии ЭкспертРА;
- ✦ 10 место по объему нового бизнеса по версии ЭкспертРА.

ЛК УРАЛСИБ входит в ТОП-5 на рынке лизинговых услуг России...

ЛК УРАЛСИБ стабильно занимает ведущие позиции в специализированных отраслевых рейтингах.

Позиции ЛК УРАЛСИБ в отраслевых секторах лизингового рынка по итогам I полугодия 2007 г.

	Позиция	Всего компаний	Новый бизнес, млн руб.	Доля в портфеле
Строительная техника	1	103	2190,2	22,4%
Грузовой автотранспорт	7	112	2013,1	20,6%
Легковые автомобили	3	111	959,4	9,8%
Ж/д транспорт	8	35	896,2	9,2%
Дорожно-строительная техника	4	71	735,8	7,5%
С/х техника	2	38	655,4	6,7%
Торговое оборудование	4	53	275,2	2,8%
Авиатехника	4	7	214,3	2,2%

... и в ТОП-10 в крупнейших отраслевых секторах лизингового рынка

Источник: Эксперт РА

Рейтинги по итогам 2006 г.:

- ✦ 1 место в рейтинге лизинговых компаний по объему новых сделок по версии Российской ассоциации лизинговых компаний и журнала «Финанс» (№9 (195) 5-11.03.2007);
- ✦ 1 место среди универсальных лизинговых компаний по версии журнала «Лизинг Ревю» (№2 от 01.05.2007);
- ✦ 5 место в рейтинге ТОП-100 лизинговых компаний по версии РА Эксперт (рейтинг базировался на трех показателях - объеме полученных лизинговых платежей, объеме профинансированных средств и объеме текущих сделок) (№13(554) от 02.04.2007);
- ✦ 5 место по стоимости новых заключенных и профинансированных договоров лизинга по версии газеты «Коммерсантъ» (№060 от 11.04.2007);
- ✦ 5 место в рейтинге крупнейших лизинговых компаний России по версии РБК Рейтинг.

1 место по размеру филиальной сети

По итогам 2006 г. Ассоциацией Leaseurope был подготовлен рейтинг крупнейших лизинговых операторов Европы с участием российских компаний. ЛК УРАЛСИБ заняла 59 место (в 2005 г. – 65 место) среди европейских компаний и второе место среди российских компаний в данном рейтинге.

Рейтинг крупнейших лизинговых операторов Европы по итогам 2006 г.

Позиция	Лизинговая компания	Страна	Новый бизнес в Европе, тыс. евро
1	Lombard Business Finance	Великобритания	12,168,182
2	UniCredit Global Leasing	Италия	11,029,771
3	Gruppo Bancario Banca Italease	Италия	9,289,192
4	SG Equipment Finance	Франция	8,917,418
5	BNP Paribas Lease Group	Франция	8,312,908
6	KGAL	Германия	7,311,100
7	Fortis Lease	Люксембург	6,879,741
8	ING Lease Holding N.V.	Нидерланды	6,809,297
9	Deutsche Leasing AG	Германия	6,287,000
10	Volkswagen Leasing GmbH	Германия	5,761,396
...
42	OJSC VTB-Leasing	Россия	858,691
...
59	URALSIB leasing Company Ltd	Россия	395,099

59 место среди крупнейших лизинговых операторов Европы в 2006 г.

Источник: Leaseurope

2.2. ЛИЗИНГОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

ЛК УРАЛСИБ имеет две стратегических области развития своих продуктов:

- Розничный лизинг:** лизинг для предприятий SME (стандартизированные параметры и требования к лизингополучателю, финансирование в рамках строго установленных лимитов, без прохождения кредитных комитетов).
- Корпоративный лизинг:** отраслевые решения для средних и крупных корпоративных клиентов (финансирование импортных поставок, лизинг коммерческой недвижимости, лизинг железнодорожного подвижного состава и крупнотоннажного транспорта, лизинг иного дорогостоящего оборудования для предприятий реального сектора), а также комплексные предложения (недвижимость + оборудование + транспортные средства) «под ключ».

Продукты в разрезе целевых клиентских сегментов ЛК УРАЛСИБ

	Малый бизнес	Средний бизнес	Нижняя граница крупного бизнеса
Розничный лизинг:			
Автомобили в лизинг	X	X	
Экспресс-лизинг оборудования	X	X	
Экспресс-лизинг недвижимости	X	X	
Корпоративный лизинг:			
Лизинг оборудования и транспорта		X	X
Краткосрочное финансирование дилеров техники		X	X
Краткосрочное финансирование под товарные остатки		X	X
Финансирование импортных поставок		X	X
Лизинг коммерческой недвижимости		X	X

Источник: Эмитент

Продажи лизинговых продуктов (по контрактной стоимости объектов лизинга) за 2003-2006 гг. росли ежегодно, в среднем, на 83%. По итогам 10 месяцев 2007 г. в структуре новых продаж по продуктам преобладают автотранспортные средства в лизинг (32,5%), лизинг оборудования и транспорта для корпоративных клиентов (30,2%), а также финансирование импортных поставок (21,1%).

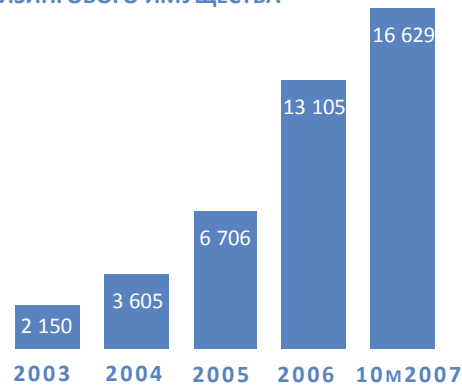
Помимо финансовых услуг, ЛК УРАЛСИБ предоставляет наиболее востребованные дополнительные сервисы для лизингополучателей, такие как регистрация автотранспортных средств, управление автопарками, регистрация и проверка недвижимости, таможенное оформление, доставка и хранение оборудования и т.д. Это позволяет ЛК УРАЛСИБ повысить конкурентоспособность по неценовым параметрам, а также получить дополнительный доход от предоставления сервисных услуг. В 2008 г. планируется увеличение доли сделок по розничному лизингу, проданных с дополнительным сервисом, до 20% всех продаж, а также доли доходов от дополнительных сервисов до 5% в общем объеме доходов.

Структура новых продаж за 10 месяцев 2007 г. сбалансирована по регионам, что демонстрирует востребованность лизинговых услуг в регионах присутствия Компании и эффективность работы филиальной сети. В целом, продажи региональной сети ЛК УРАЛСИБ (без учета Центрального офиса, Москва) составили 12,1 млрд рублей или 72,8% совокупных продаж.

ЛК УРАЛСИБ планирует удвоить объемы новых продаж в 2008 г. до 52,6 млрд рублей за счет дальнейшего расширения сбытовой сети и увеличения объемов продаж через действующие филиалы Компании.

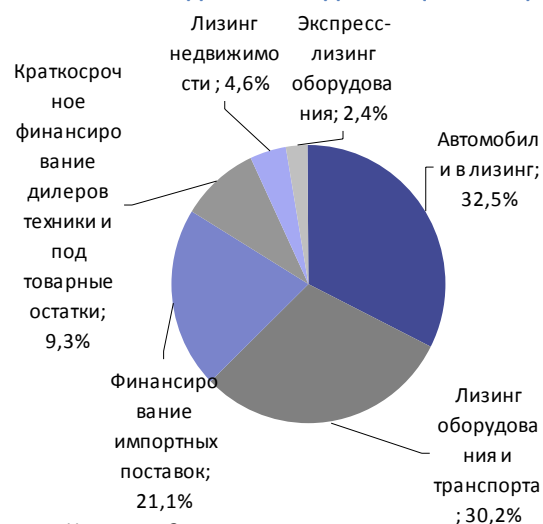
Стратегические области развития - розничный и корпоративный лизинг

НОВЫЕ ПРОДАЖИ ПО СТОИМОСТИ ЛИЗИНГОВОГО ИМУЩЕСТВА



Источник: Эмитент

СТРУКТУРА ПРОДАЖ ПО ПРОДУКТАМ (1.11.2007)



Источник: Эмитент

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПРОДАЖ (1.11.2007)



Источник: Эмитент

2.3. КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Число клиентов ЛК УРАЛСИБ демонстрирует стремительный рост. За 10 месяцев 2007 г. база лизингополучателей выросла на 106% - с 2 613 до 5 389 клиентов. Из них 182 крупных корпоративных клиента (годовой оборот от 100 млн. долл.), 672 компании среднего бизнеса (оборот от 3 до 100 млн. долл.) и 4 531 предприятие малого бизнеса (оборот до 3 млн. долл.), а также 4 государственных унитарных предприятия (Московская область, Республика Башкортостан, Республика Чувашия). 98% клиентской базы ЛК УРАЛСИБ составляют региональные предприятия.

Рост числа клиентов обусловлен, прежде всего, запуском в 2007 г. новых продуктов для сегмента SME (экспресс-лизинг оборудования и коммерческой недвижимости), высоким спросом в сегменте экспресс-лизинга автотранспорта, а также растущей долей совокупных продаж через филиальную сеть компании. Доля новых продаж ЛК УРАЛСИБ в сегменте SME в 2007 г. составила 34,7% против 21,2% в 2006 г. и 11,5% в 2005 г. Стратегией ЛК УРАЛСИБ предусмотрена дальнейшая диверсификация клиентской базы за счет увеличения доли продаж лизинговых продуктов, сфокусированных на SME, через филиальную сеть. Увеличение доли бизнеса с SME найдет отражение в заметном снижении концентрации лизингового портфеля к середине 2008 г.

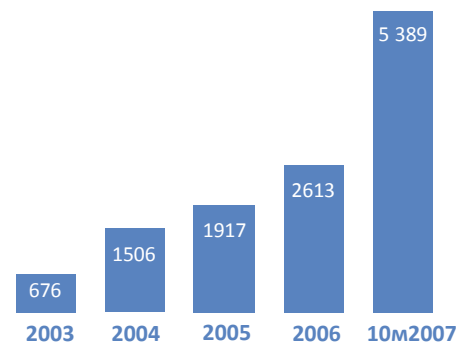
Средняя сумма портфеля на 1 «розничного» клиента составляет 59 тыс. долл. (0,005% от общего объема портфеля), на 1 корпоративного клиента – 1,12 млн долл. (0,091% от общего объема портфеля).

Лизинговый портфель равномерно распределен между основными клиентскими сегментами. На клиентов среднего бизнеса приходится 37,5%, на крупных клиентов - 34%, на малый бизнес - 22%.

Среди клиентов ЛК УРАЛСИБ отсутствуют компании, аффилированные с ее участниками, в связи с чем кредитный риск на связанные стороны отсутствует.

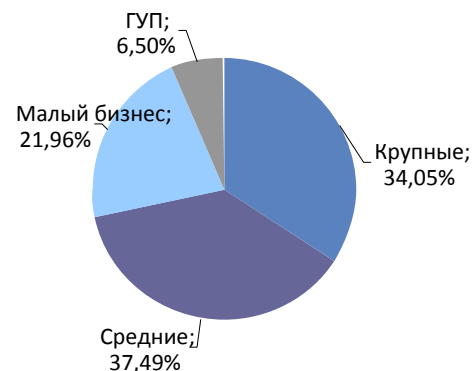
За 2007 г. число клиентов выросло в 2 раза, 98% клиентской базы - региональные предприятия

КЛИЕНТЫ



Источник: Эмитент

СТРУКТУРА ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ПО ТИПУ КЛИЕНТОВ (1.11.2007)



Источник: Эмитент

ТОР-20 лизингополучателей на 1.11.2007

№ п/п	Контрагент	Отрасль	Доля в портфеле
1	Группа «Леман Пайп (ООО «Транс Инвест Групп», ООО «ЕТК-Инвест»)	ж/д перевозки	6,4%
2	ОАО «Восток»	девелопмент коммерческой недвижимости	4,2%
3	Спецгазавотранс (группа «Газпром»)	строительство	3,9%
4	Группа «Азовобщемаш» (ООО «ГазВагонТранс», ООО «ТрансЛайн»)	ж/д перевозки	3,7%
5	ООО «Агропромлизинг» (Группа «Продимекс»)	АПК	3,5%
6	ГУП «Башавоттранс»	пассажирские перевозки	3,2%
7	ГУП МО Мострансавто	пассажирские перевозки	2,5%
8	ЗАО «Дека»	пивоваренная промышленность	1,6%
9	ЗАО «СВ-Поволжское»	АПК	1,4%
10	ООО "Агро-Строительные технологии"	АПК	1,3%
11	ЗАО «Блок ДК»	строительство	1,2%
12	ЗАО «Юрганз» (Дальневосточная Транспортная Группа)	ж/д перевозки	0,9%
13	ООО «Региональная цементная компания»	строительство	0,9%
14	ОАО «Татнефтегеофизика»	геологоразведочная деятельность	0,9%
15	МУУП Уфаводоканал	коммунальное хозяйство	0,8%
16	ООО «Невка СПб»	топливная промышленность	0,7%
17	ОАО «Лискинский МЭЗ»	пищевая промышленность	0,6%
18	ООО "Ленди"	пищевая промышленность	0,5%
19	ОАО «Третий парк»	пассажирские перевозки	0,5%
20	ОАО «ЮгРосПродукт»	стекольная промышленность	0,5%
Итого			39,2%

Источник: Эмитент

Топ-20 крупнейших клиентов по остаточным лизинговым платежам занимают 39,0% лизингового портфеля Компании (на 30.06.2007 г.). Лизингополучатели, входящие в Топ-20 клиентов ЛК УРАЛСИБ, являются ведущими игроками в своих отраслях и заемщиками с безупречной кредитной историей. Многие из них входят в состав промышленных групп (Газпром, Продимекс, Азовобщемаш, Леман Пайп, Дальневосточная Транспортная Группа).

Достаточно высокая концентрация лизингового портфеля связана с тем, что ЛК УРАЛСИБ активно развивает лизинговые сделки с крупнотоннажным транспортом, в частности с железнодорожным подвижным составом, а также с капиталоемким оборудованием и коммерческой недвижимостью (big ticket deals). Эти объекты лизинга имеют длительный цикл амортизации при минимальных потерях стоимости в ходе эксплуатации, и гарантированный спрос на первичном и вторичном рынке сбыта.

В 2008 году ЛК УРАЛСИБ планирует привлечение стратегического партнера (в лице международной финансовой или банковской группы) для финансирования лизинговых сделок в этом сегменте. В настоящее время ЛК УРАЛСИБ находится на стадии обсуждения с партнерами различных форм такого сотрудничества, среди которых создание совместного предприятия.

В 2008 г. планируется привлечение стратегического партнера для финансирования big ticket deals

2.4. ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ

ЛК УРАЛСИБ стремительно наращивает масштабы своего бизнеса. По сравнению с 2003 г. лизинговый портфель Компании увеличился более чем в 12 раз и достиг 30 486 млн руб. по итогам 10 месяцев 2007 г. Среднегодовой темп роста лизингового портфеля за 2003-2007 гг. составил 88,5%.

Лизинговый портфель Компании широко диверсифицирован с точки зрения отраслевой принадлежности объектов лизинга. В рейтинге универсальных лизинговых компаний России в 2006 г. ЛК УРАЛСИБ заняла первое место.

На 1.11.2007 г. доминирующую долю в лизинговом портфеле занимают высоколиквидные виды имущества, такие как:

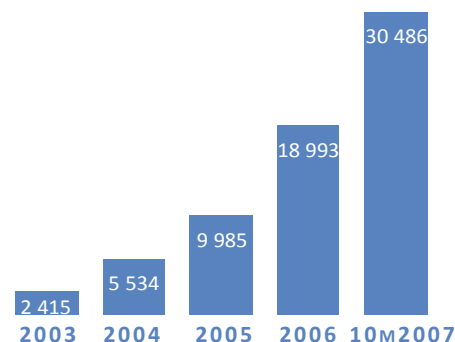
- ✦ Строительное оборудование и автотранспорт (40,9%): ликвидность обусловлена развитым вторичным рынком;
- ✦ Коммерческая недвижимость (12,5%): на фоне роста цен на недвижимость рыночная стоимость недвижимости существенно превышает балансовую.
- ✦ Ж/д подвижной состав (11,5%): дефицит производства ж/д вагонов на фоне высокого износа парка грузовых вагонов и ожидаемого удвоения объемов грузовых перевозок в РФ делают этот вид транспорта исключительно ликвидным;

В региональной структуре портфеля лидируют Москва, Поволжье и Санкт-Петербург, на которые приходится 74% лизингового портфеля. Подобная структура продаж сложилась исторически: в процессе интеграции Финансовой Корпорации НИКОйл и Банковской группы УРАЛСИБ были объединены 3 лизинговые компании из Москвы, Санкт-Петербурга и Уфы. Экспансия в другие регионы началась в середине 2005 г. По мере расширения филиальной сети ожидается выравнивание региональной структуры портфеля.

Качество лизингового портфеля оценивается как высокое. Доля просроченной задолженности по договорам лизинга по состоянию на 1.10.2007г. составляет 0,77% от суммы лизингового портфеля (и 0,92% на 1.07.2007 г.).

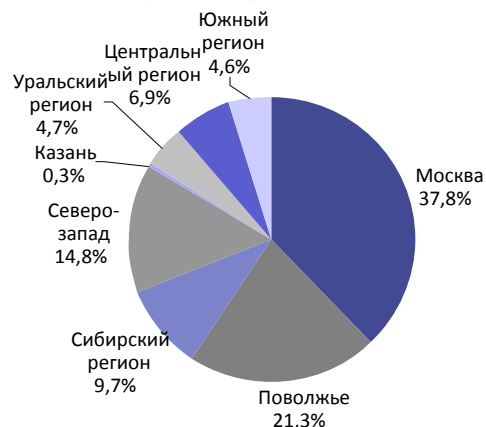
Доля резервов под потенциально проблемные активы в общей сумме валовых вложений в лизинг созданы на уровне 2,8% на конец 1 полугодия 2007 г. и 2,4% на конец 2006 г. При этом за весь период своей деятельности ЛК УРАЛСИБ не имела безнадежных долгов по договорам лизинга и соответственно списание безнадежных долгов (write-offs) в аудированной отчетности не производилось.

ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ, млн руб.



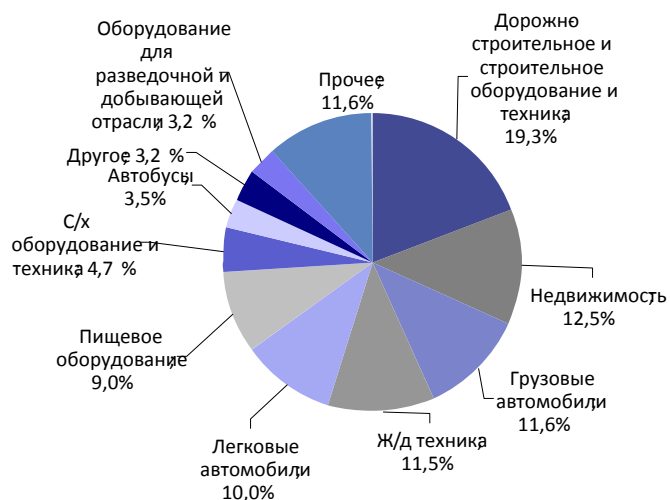
Источник: Эмитент

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ (1.11.2007)



Источник: Эмитент

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ (1.11.2007г.)



Источник: Эмитент

2.5. СОТРУДНИЧЕСТВО С ВЕНДОРАМИ

База вендоров ЛК УРАЛСИБ насчитывает порядка 1 500 компаний. На 10 крупнейших вендоров приходится 27,3% совокупной стоимости лизингового оборудования.

Крупнейшие вендоры ЛК УРАЛСИБ в 2007 г.

№ п/п	Вендор	Страна	Тип оборудования	Доля в общей стоимости объектов лизинга
1	ТД Азовобшемаш	Украина	Ж/д подвижной состав	7,3%
2	Daimler Chrysler	Германия	Автобусы	6,6%
3	John Deere Agricultural Holdings	США	С/х оборудование	3,4%
4	Braunschweiger Maschinenbau	Германия	Пищевое оборудование	2,0%
5	Алтайвагон	Россия	Ж/д подвижной состав	2,0%
6	WEDA Dammann & Westerkamp GmbH	Германия	С/х оборудование	1,9%
7	Morris Industries Ltd	Канада	С/х оборудование	1,2%
8	Babbini SPA	Италия	Пищевое оборудование	1,2%
9	Volvo-Vostok	Швеция	Грузовики	1,1%
10	Pavan SPA	Италия	Пищевое оборудование	0,8%
Итого				27,3%

Источник: Эмитент

Среди крупнейших вендоров ЛК УРАЛСИБ доминируют иностранные компании. 24,3% всех поставок ЛК УРАЛСИБ в 2007 г. были профинансированы западными банками под страховое покрытие экспортных кредитных агентств, включая EDC, ONDD, Eximbank USA, COFACE, Euler Hermes, принимающих прямые кредитные риски на ЛК УРАЛСИБ.

Мировой опыт развития рынка лизинговых услуг показывает, что вендоры являются ключевыми источниками клиентской базы для лизинговых компаний. Сотрудничество с вендорами позволяет получить доступ к клиентской базе поставщиков и возможность оценивать потенциал и потребности отраслевых рынков.

ЛК УРАЛСИБ заключает соглашения о сотрудничестве с вендорами федерального и регионального уровня. Эти контракты предусматривают предоставление дополнительных скидок по приобретаемому имуществу, что увеличивает доходность лизинговых операций.

Приведем несколько примеров программ сотрудничества ЛК УРАЛСИБ с вендорами:

- ✦ Группа ГАЗ (крупнейший производитель коммерческих транспортных средств в России): долгосрочная программа сотрудничества с дилерами, где ЛК УРАЛСИБ является 1 из 3 аккредитованных лизингодателей.
- ✦ New Holland – лизинг строительного оборудования и оборудования для дорожного строительства дилерам и клиентам вендора.
- ✦ John Deere Agricultural Holding Inc. – долгосрочная программа лизинга с/х оборудования дилерам и клиентам вендора.
- ✦ Manitowoc – программа по поставке башенных кранов крупными игроками строительного сектора Москвы и Московской области.
- ✦ Buhler Versatile – долгосрочная программа лизинга с/х оборудования для дилеров и клиентов вендора.

База вендоров насчитывает около 1500 компаний

ТОП-10 вендоров представлены преимущественно иностранными компаниями

Ведущие ЭКА принимают прямые кредитные риски на ЛК УРАЛСИБ

Сотрудничество с вендорами позволяет расширить базу клиентов и повысить доходность лизинговых услуг

При реализации лизинговых сделок с рядом поставщиков ЛК УРАЛСИБ заключает договора ремаркетинга или обратного выкупа. В рамках договоров обратного выкупа производитель обязуется приобрести предмет лизинга в случае, если лизингополучатель оказывается неплатежеспособным. В рамках договоров ремаркетинга производитель обязуется приложить все возможные усилия для того, чтобы лизинговая компания реализовала предмет лизинга по рыночной цене.

ЛК УРАЛСИБ планирует в 2008 г. увеличить долю продаж через партнерские каналы до 40% совокупного объема продаж.

Договоры ремаркетинга и обратного выкупа снижают риск последующей продажи имущества

3. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

ЛК УРАЛСИБ использует двухуровневую систему риск-менеджмента:

- Риски по лизинговой деятельности принимаются и контролируются на уровне менеджмента лизинговой компании (через Стратегическое планирование, Ежегодный Бизнес-план, Кредитную политику, Политику управления рисками, внедрение внутренних регламентов, положений и доверенностей, разделяющих полномочия и ответственность лиц, а также внутренний аудит их исполнения);
- На уровне Кредитных комитетов, коллегиальных органов ФК УРАЛСИБ и общекорпоративных стандартов управления рисками.

Контроль кредитных, финансовых и нефинансовых рисков является ключевой задачей ЛК УРАЛСИБ.

Кредитная политика Компании ориентирована на создание и поддержание диверсифицированного и сбалансированного по рискам лизингового портфеля.

По стандартизированным продуктам, таким как «Автомобили в лизинг», «Экспресс-лизинг оборудования» и «Экспресс-лизинг недвижимости», утверждены рискованные цены (рисковая цена отражает уровень кредитного риска и используется для целей резервирования в управленческом учете) в размере 2%, 4,5% и 1% соответственно. Это обусловлено тем, что технология заключения сделок конвейерная, принятие решения о финансировании осуществляется по упрощенной процедуре, без утверждения на Кредитном комитете. При этом просроченная задолженность по розничным продуктам на 1.11.2007 г. составляет 1%, что положительно характеризует кредитное качество розничного портфеля.

По сделкам корпоративного лизинга рискованная цена находится в диапазоне от 0,5 до 3%. Для каждой такой сделки решение о финансировании и рискованная цена устанавливаются на Кредитном комитете ФК УРАЛСИБ. В этом случае величина рискованной цены зависит от качества финансового состояния клиента, ликвидности предмета лизинга, наличия дополнительного обеспечения по лизинговому проекту. Просроченная задолженность лизингополучателей по корпоративному лизингу на 1.11.2007 г. составляет 0,73%.

Потенциальное влияние роста доли продаж SME на качество лизингового портфеля в долгосрочной и среднесрочной перспективе компенсируется снижением кредитного риска за счет усиления диверсификации розничного портфеля, а также более высокой доходности по розничным продуктам.

В целом, лизинговый портфель ЛК УРАЛСИБ хорошо защищен от кредитного риска:

- ЛК УРАЛСИБ является непосредственным владельцем объектов лизинга на протяжении всего срока действия договора лизинга.
- Все предметы лизинга застрахованы.
- Используется практика защиты от риска повторной реализации лизингового имущества (в случае дефолта лизингополучателя) путем заключения с поставщиками договоров ремаркетинга или обратного выкупа.
- В портфеле преобладают высоколиквидные виды имущества (65% лизингового портфеля составляют договора с железнодорожным подвижным составом, транспортом и коммерческой недвижимостью).
- Балансовая стоимость имущества, переданного в лизинг, составляет 118% от чистых инвестиций в лизинг.

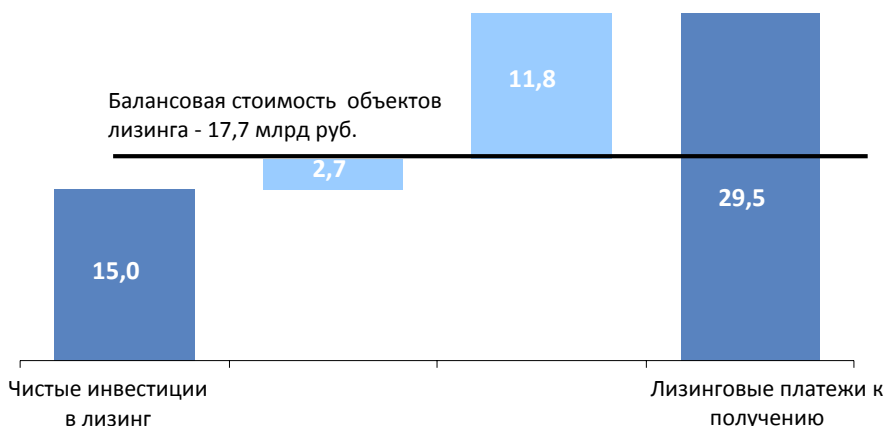
Контроль за кредитными и финансовыми рисками – ключевые области риск-менеджмента в ЛК УРАЛСИБ

Консервативный подход к системе оценки кредитных рисков

Высокое качество лизингового портфеля, уровень просроченной задолженности менее 1%

Лизинговый портфель хорошо защищен от кредитного риска

Соотношение чистых инвестиций в лизинг, балансовой стоимости объектов лизинга и остаточной стоимости лизинговых платежей на 01.10.2007 г., млрд руб.



Источник: Эмитент

Важной задачей в области управления ликвидностью является выравнивание структуры активов и пассивов по срочности. ЛК УРАЛСИБ имеет четкую стратегию, направленную на максимальное удлинение и удешевление заемных средств. При этом наибольшее значение уделяется структурированию заимствований под конкретные лизинговые контракты или пулы контрактов. Способность к обслуживанию долга ЛК УРАЛСИБ сбалансирована тем, что поступления лизинговых платежей всегда опережают выплаты по обслуживанию долга.

Установленный внутренний лимит на кумулятивный GAP предполагает общий размер дисбаланса активов и пассивов со сроком до 1 года на уровне не более 30% от объема операционных пассивов, с более жестким ограничением разрыва на коротких сроках. Соблюдение лимитов на разрыв ликвидности осуществляется через изменение структуры пассивов, а также размещение денежных средств в различных финансовых инструментах.

Основной принцип ЛК УРАЛСИБ в области управления валютным и процентным риском заключается в переносе риска на клиента (лизингополучателя). При этом управление валютным и процентным риском компании и контроль их уровня осуществляется на двух этапах:

1. На этапе открытия лизинговых сделок за счет:
 - 1.1 Финансирование сделок в банке-контрагенте на зеркальных условиях;
 - 2.1 Использования подразделениями продаж при структурировании графиков лизинговых платежей единых базовых ставок фондирования лизинговых сделок, обязательных для всех подразделений продаж лизинговой компании;
 - 3.1 Использования в договорах лизинга, финансируемых за счет кредитов с плавающей ставкой, опции, обязывающей лизингополучателей оформлять дополнительными соглашениями к договорам лизинга пересмотр общей суммы договора и величины лизинговых платежей в соответствии с изменением ставки Libor/Euribor относительно ставки на дату подписания договора.
2. На этапе ежеквартального анализа отчетов о структуре баланса и динамики ставок Libor/Euribor, по результатам которого в случае наличия несбалансированности активов и пассивов принимаются решения об изменении структуры активов и пассивов (через изменение целевых ориентиров по внешним заимствованиям, через утверждение лимитов на операции в той или иной валюте, через изменение единых ставок фондирования лизинговых операций).

На конец 2006 г. соотношение суммарной открытой валютной позиции ЛК УРАЛСИБ к капиталу компании составляло 16%.

Комплексный подход к управлению финансовыми рисками (риском ликвидности, процентным и валютным риском)

Дополнительным элементом управления валютным и процентным риском на уровне активов и пассивов является применение инструментов хеджирования. На сегодня ЛК УРАЛСИБ сформировала базу по применению деривативных инструментов для хеджирования валютного и процентного риска (через поставочные форварды, валютные опционы, процентные свопы).

Комплексная система риск-менеджмента ЛК УРАЛСИБ

	Типы рисков	Компоненты рисков, подлежащие регулированию	Инструментарий управления
Кредитные риски	Риск возникновения неплатежей от Клиентов	Минимизация убытков, связанных с ухудшением финансового состояния Клиента.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Система санкционирования кредитных решений 2. Кредитная политика 3. Система резервирования (на основании оценки кредитных рисков) 4. Методы оценки и прогнозирования кредитного риска
	Риск утраты или порчи предметов лизинга	Минимизация убытков, связанных с утратой и порчей имущества.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мониторинг текущего состояния предмета лизинга 2. Страхование предмета лизинга
	Риск обесценения и снижения ликвидности предмета лизинга	Минимизация убытков, связанных с возможной реализацией предмета лизинга	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка и прогноз изменения рыночной стоимости и ликвидности предмета лизинга. 2. Заключение договоров обратного выкупа и ремаркетинга с поставщиками/производителями
Финансовые риски	Валютный риск	Чувствительность активов и пассивов к изменению валютных курсов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль валютного риска на основании отчета ОВП 2. Привлечение финансирования в валюте договоров лизинга
	Процентный риск	Чувствительность активов и пассивов к изменению процентных ставок	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль соблюдения процентной политики по активным операциям на этапе входа в сделку 2. Финансирование сделок в банке-контрагенте на «зеркальных» условиях (упор на trade export finance) 3. Переменные суммы договоров лизинга в случае финансирования по плавающей ставке 4. Систематический анализ динамики ставок Libor/Euribor
	Риск ликвидности	Структура активов и пассивов по срочности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мониторинг ежедневной платежной позиции на основании Cash-plan 2. Контроль среднесрочной и долгосрочной ликвидности на основании GAP-report 3. Финансирование сделок в банке-контрагенте на «зеркальных» условиях (упор на trade export finance)
	Риск остаточной стоимости	Минимизация убытков, связанных с бухгалтерским и налоговым учетом	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль расчета графиков лизинговых платежей на этапе заключения договора лизинга
Нефинансовые	Операционный риск	Соответствие методов корпоративного управления масштабам бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> 1. Регламентированные бизнес-процессы и система должностных инструкций 2. Система предоставления полномочий 3. Контроль операций подразделением операционной поддержки 4. Автоматизация бизнес-процессов на базе IT-решений 5. Система контроля издержек службой бюджетных контролеров 6. Система трансляции
	Стратегический риск	Соответствие предлагаемых лизинговых продуктов и услуг ожиданиям и требованиям рынка Достижение KPI бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка оперативного (ежегодного) Бизнес-Плана и Стратегического плана развития 2. Система KPI

Источник: Эмитент

4. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

ЛК УРАЛСИБ составляет консолидированную финансовую отчетность по МСФО с 2003 г. Аудит отчетности проводит Ernst&Young.

ПОКАЗАТЕЛИ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ПО МСФО, млн руб.

	2004	2005	2006	1п/г2007
Процентные доходы	442,7	704,4	1 722,4	1 183,0
Процентные расходы	-193,9	-393,5	-919,6	-498,0
Чистые процентные доходы	248,8	310,9	802,8	685,0
Чистые комиссионные доходы	-0,3	-7,9	1,7	-1,6
Прочие операционные доходы	11,6	4,4	-6,8	13,0
Расходы на оплату труда	-12,9	-38,4	-87,7	-83,4
Прочие операционные расходы	-34,1	-37,5	-252,4	-181,5
Операционные доходы до вычета резервов под потери	213,1	231,6	457,5	431,5
Резервы под потери	-45,8	36,9	-183,1	-216,5
Операционная прибыль	167,2	268,6	274,5	215,0
Прочие доходы и расходы	8,1	21,0	19,0	-29,5
Прибыль до налогообложения	175,3	289,6	293,5	185,5
Чистая прибыль	135,4	208,8	219,1	135,0

Источник:

Аудированная консолидированная отчетность Эмитента за 2004 – I полугодие 2007 г.

ДИНАМИКА ДОХОДОВ, млн руб.



Источник: аудированная отчетность по МСФО

БАЛАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО МСФО, млн руб.

	2004	2005	2006	1п/г2007
АКТИВЫ	4 448,7	6 385,7	14 325,1	17 290,8
Денежные средства и их эквиваленты	40,8	373,7	204,1	323,5
Финансовые инструменты	118,2	116,5	121,4	119,9
Депозиты в финансовых институтах	479,2	500,1	480,3	480,1
Кредиты, выданные клиентам	1 197,5	327,3	176,7	26,5
Чистые инвестиции в лизинг	1 976,5	4 089,8	11 029,8	13 178,6
Нематериальные активы	137,9	137,9	137,9	137,9
Требования по текущим налогам	0,0	11,5	70,5	26,2
Требования по отложенному налогу	69,0	44,2	117,3	145,3
Прочие активы	429,5	784,6	1 987,0	2 852,8
ПАССИВЫ	4 448,7	6 385,7	14 325,1	17 290,8
Обязательства	4 308,6	5 617,1	11 147,4	13 978,2
Заемные средства	3 650,9	4 928,8	9 251,4	9 932,7
Выпущенные долговые обязательства	200,3	536,9	359,3	2 320,8
Прочие обязательства	457,4	151,4	1 536,7	1 724,7
Собственные средства	140,1	768,5	3 177,7	3 312,7
Акционерный капитал	0,4	420,1	2 742,1	2 742,1
Нераспределенная прибыль	139,6	348,4	435,6	570,5

Источник:

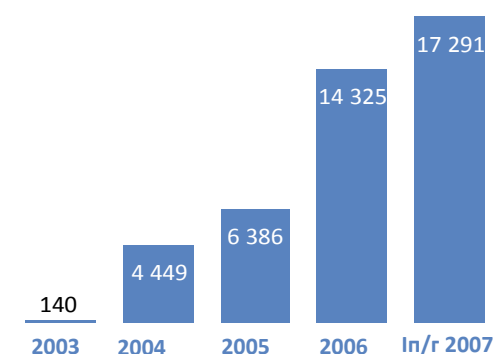
Аудированная консолидированная отчетность Эмитента за 2004 – I полугодие 2007 г.

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА АКТИВОВ

Активы ЛК УРАЛСИБ демонстрируют стабильный рост. За период 2004 г. - I полугодие 2007 г. активы увеличились более чем в 3,9 раз, что стало результатом органического роста ЛК УРАЛСИБ.

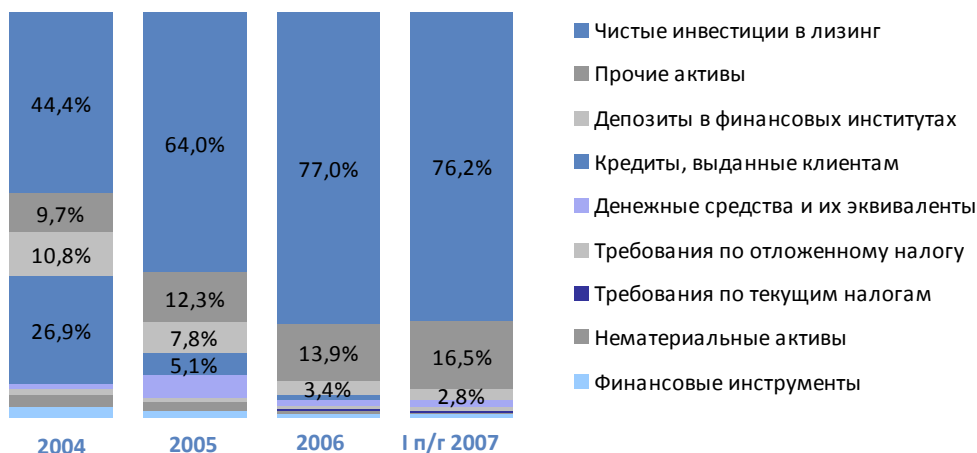
За этот же период структура активов ЛК УРАЛСИБ претерпела изменения. Доля чистых инвестиций в лизинг в структуре активов выросла с 44,4% в 2004 г. до 76,2% по итогам I полугодия 2007 г. Прочие активы, включающие предоплаты по налогам и сборам, товарные остатки, предоплату по договорам купли-продажи и основные средства, являются второй по величине статьей активов с долей 16,5% по состоянию на 30.06.2007 г. Прочие статьи активов не превышают 3% валюты баланса.

ДИНАМИКА АКТИВОВ



Источник: аудированная отчетность по МСФО

Структура активов ЛК УРАЛСИБ



Источник: аудированная отчетность по МСФО

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. По состоянию на 1.10.2007 г. менее 20,6% лизингового имущества ЛК УРАЛСИБ выступают залогом по кредитам.

В связи с тем, что условиями договоров лизинга предусматривается предплата со стороны лизингополучателей от 15% до 30% стоимости оборудования, чистые инвестиции в финансовую аренду на 118% обеспечены объектами лизинга по их балансовой стоимости по состоянию на 1.10.2007 г.

Чистые инвестиции в лизинг на 118% обеспечены объектами лизинга по их балансовой стоимости

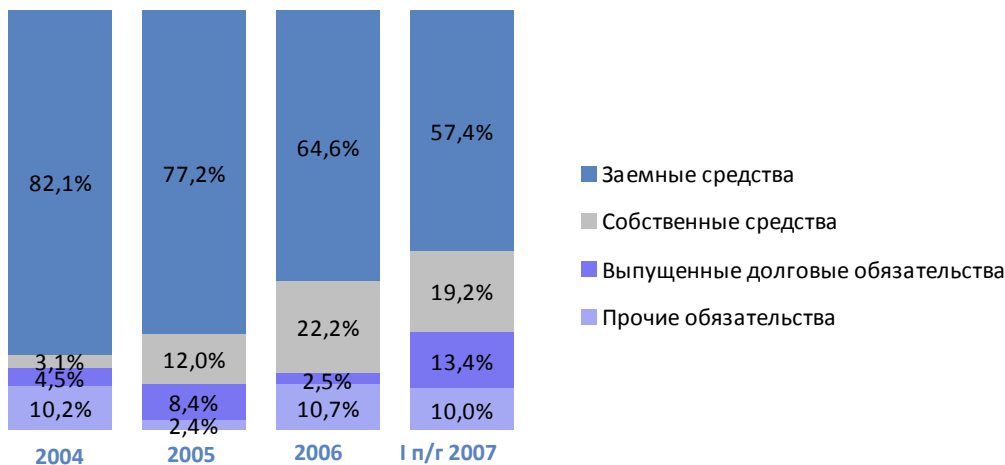
СТРУКТУРА ПАССИВОВ

До конца 2006 г. финансирование лизинговых сделок ЛК УРАЛСИБ осуществлялось, главным образом, за счет привлечения кредитных ресурсов материнского банка ОАО «УРАЛСИБ». В 2006 году в компании была принята концепция рыночной системы фондирования лизинговых операций с целью диверсификации источников финансирования и снижения зависимости от одного кредитора (предполагающая снижение к концу 2008 года доли материнского банка в общем кредитном портфеле компании до размера не более 30%). И уже с начала 2007 года ЛК УРАЛСИБ стала самостоятельным заемщиком на рынке капитала.

Источники финансирования ЛК УРАЛСИБ хорошо диверсифицированы. Компания активно использует возможности заимствования на внутреннем и международном рынках долгового капитала путем размещения CLN, а также привлечения синдицированных кредитов. В 2007 г. организован синдицированный кредит на общую сумму 200 млн долл. на условиях Libor+3%, в июле 2007 г. размещен дебютный выпуск рублевых CLN объемом 2,5 млрд руб. со ставкой купона 9,75%.

Хорошо диверсифицированная структура пассивов

Структура пассивов ЛК УРАЛСИБ



Источник: аудированная отчетность по МСФО

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Кредитный портфель ЛК УРАЛСИБ является крупнейшей статьёй пассивов (57,4%) и составляет 518 млн долл. на 1.12.2006 г. Его доля в структуре пассивов снизилась с 82,1% в 2004 г. до 57,4% на 30.06.2007 г.

Доля заимствований от сторонних банков (не входящих в ФК «УРАЛСИБ») в структуре кредитного портфеля Компании составляет 66%, из которых 77% было привлечено на международном рынке. Западными кредиторами ЛК УРАЛСИБ являются такие банки, как ING Bank N.V, Credit Suisse, Nordkap, Bayerische Landesbank, Standard Bank Plc, Deere Credit, VTB BANK Deutschland, EDC, KBC Bank, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, SWEDBANK, BNP Paribas. Среди российских банков-кредиторов - Международный промышленный Банк, Кредит Европа Банк, Абсолют Банк, Еврофинанс Моснарбанк, Стандарт Банк. На 01.10.2007 г. средневзвешенная строимость внешних заимствований составляет 9,6%, средневзвешенная срочность – 860 дней.

Кредитный портфель Компании хорошо диверсифицирован в отношении валютной структуры: рублевые кредиты составляют 51,1%, долларовые – 22,9%, кредиты в евро – 25,9%.

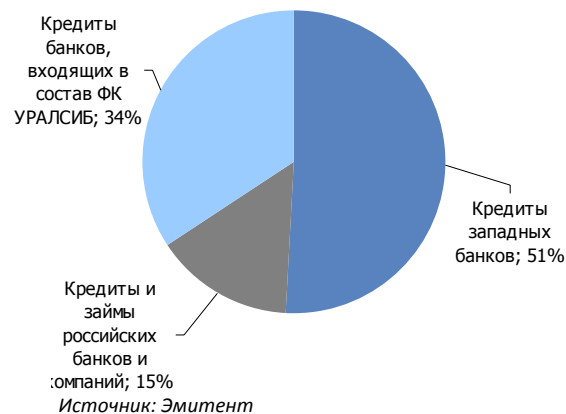
Доля необеспеченных заимствований в кредитном портфеле оценивается как высокая и на конец третьего квартала 2007 г. составляет 77%.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ

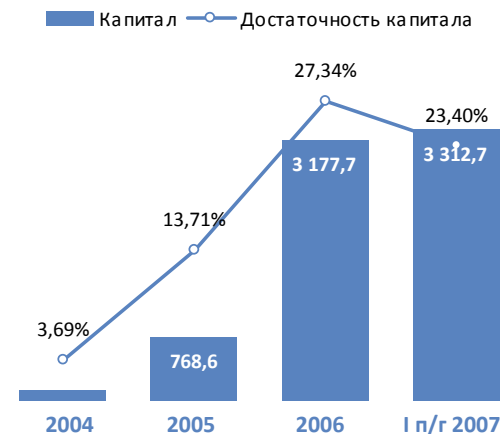
ЛК УРАЛСИБ характеризуется высоким уровнем собственного капитала. Прирост собственного капитала в 2006 г. ЛК УРАЛСИБ обусловлен увеличением уставного капитала (с 420 млн руб. в 2005 г. до 2 742 млн руб. в 2006 г.) и ростом нераспределенной прибыли Компании (с 348 млн руб. в 2005 г. до 436 млн руб. в 2006 г.).

По состоянию на 1.10.2007 г. показатель достаточности капитала (отношение собственного капитала к взвешенным по рискам активам) составил 23,4%, значительно превышая среднее значение этого коэффициента по банковскому сектору (12-14%). В дальнейшем ЛК УРАЛСИБ намерена поддерживать достаточность капитала на уровне не менее 13%.

СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ (1.12.2007)



ДИНАМИКА КАПИТАЛА



Источник: аудированная отчетность по МСФО

ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДА И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

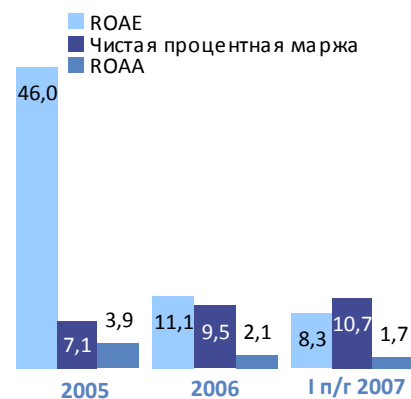
Ускорение роста показателей дохода в 2007 г. обусловлено практически двукратным ростом продаж Компании в сравнении с 2006 г., а также положительным влиянием на общий результат увеличения доли более рентабельных операций (доли розничных продуктов с более высокой доходностью).

Сокращение RoAE с 46,0% в 2005 г. до 8,3% в I полугодии 2007 г. объясняется значительным увеличением уставного капитала ЛК УРАЛСИБ в 2006 г.

Падение RoAA с 3,9% в 2005 г. до 2,1% в 2006 г. обусловлено получением в 2005 г. дополнительных доходов от операционной деятельности в виде льгот по налогу на имущество. В 2006 г. в связи с изменениям в законодательстве налоговые льготы были отменены.

Чистая процентная маржа показывает устойчивый рост: она увеличилась с 7,1% в 2005 г. до 10,7% в I полугодии 2007 г., что, главным образом, связано с рефинансированием ЛК УРАЛСИБ кредитного портфеля за счет привлечения более дешевых источников финансирования.

ДИНАМИКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, %



Источник: Эмитент

5. ОБЗОР РЫНКА ЛИЗИНГА

Российский рынок лизинга входит в ТОП-10 крупнейших лизинговых рынков мира и является самым большим среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

В период с 2000 по 2006 г. российский рынок лизинга ежегодно увеличивался более чем на 40-50%, значительно превышая темпы роста российской экономики (и даже банковского сектора) за соответствующий период.

В 2006 г. объем рынка лизинга, измеряемый новыми лизинговыми контрактами, удвоился, достигнув 17,5 млрд долл., а доля рынка лизинга в инвестициях в основной капитал и в ВВП достигли своих исторических максимумов и составили 10,4% и 1,8%, соответственно.

За первое полугодие 2007 года объем нового бизнеса составил 16 млрд долл., почти достигнув значения за весь 2006 г. При сохранении таких же темпов развития (с учетом ежегодного пика активности на рынке в четвертом квартале) объем нового бизнеса к концу года может составить около 35-37 млрд долл.

В структуре агрегированного лизингового портфеля за I полугодие 2007 г. наибольшую долю занимают транспорт (железнодорожный и автомобильный) и авиатехника. Оставшиеся 44% рынка поделены между большим количеством секторов, крупнейшими из которых являются энергетика, строительство и металлургия. В региональной структуре лизингового рынка по итогам 2006 г. абсолютным лидером является Центральный регион с 51% рынка, в т.ч. на Москва занимает 42%. Северо-Западный регион занимает 3 место с долей 12%.

Более 99% продаж в России приходится на финансовый лизинг. Операционный лизинг, будучи более сложным и рискованным продуктом, пока не получил широкого распространения в России.

Российский рынок лизинга характеризуется высоким уровнем концентрации. При более 500 лизингодателей на ТОП-10 компаний отрасли приходится около трети рынка.

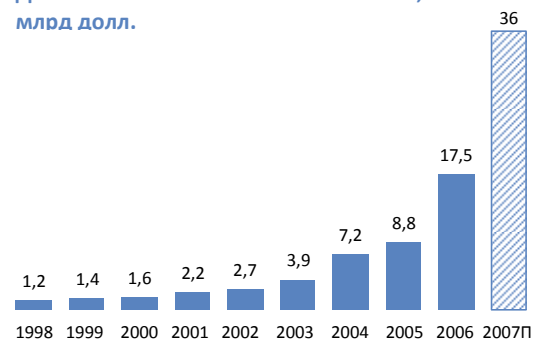
Несмотря на высокие темпы роста российский рынок лизинга сохраняет за собой существенный потенциал роста. По данным LeaseEurope, объединяющей европейские ассоциации лизинговых компаний, с точки зрения распространения лизинговых услуг Россия отстает от Восточной Европы примерно на 30%, от развитых стран - на 50%. Об этом свидетельствует и низкая доля лизинговых операций в ВВП в России относительно стран Западной и Восточной Европы.

Доля лизингового рынка в ВВП в России (1,8% в 2006 г.) потенциально может быть даже выше, чем в развитых странах. Мировыми лидерами по этому показателю являются восточноевропейские страны, Венгрия и Чехия, с долями 5,4% и 4%, соответственно. Возможным объяснением этого факта является ограниченная доступность и относительная дороговизна долгосрочных долговых инструментов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

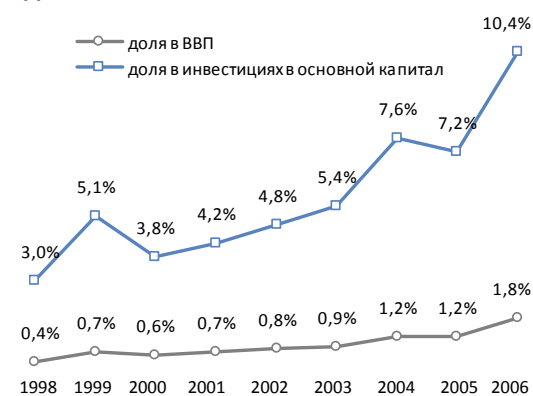
Дальнейшему развитию российского рынка лизинга будут способствовать высокие темпы экономического роста и значительный приток инвестиций в основной капитал. Аналитики считают, что наибольшие темпы роста лизинговых услуг будут наблюдаться в регионах, а также в сегменте SME, где компании отличаются более низким уровнем задолженности и ограниченным доступом к внешнему финансированию.

Инвестиционную привлекательность российскому лизинговому рынку обеспечивают благоприятное и в целом качественное законодательство о лизинге, низкий уровень неплатежей лизингополучателей, отсутствие регулятивной нагрузки на лизинговый бизнес, а также инвестиционный уровень суверенного кредитного рейтинга России.

ДИНАМИКА РЫНКА ЛИЗИНГА РОССИИ, млрд долл.

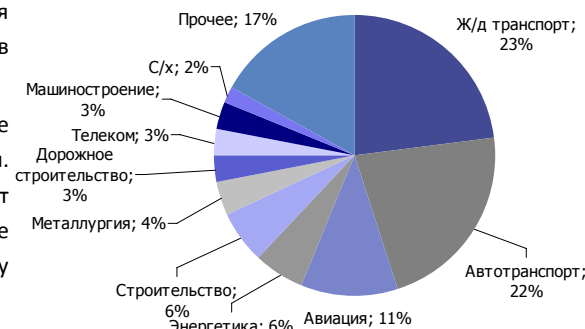


ДОЛЯ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА РОССИИ



Источник: Эмитент

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ (I П/Г 2007 г.)



Источник: Эмитент

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ЭМИТЕНТ

Общество с ограниченной ответственностью «Лизинговая компания УРАЛСИБ»

119021, г. Москва, ул. Тимура Фрунзе, 24

Тел.: (495) 785-1212, факс: (495) 785 1212, доб. 81-42

E-mail: alu_ee@nikoil.ru, smirnovsy@uralsib.ru

www.leasing.uralsib.ru

ОРГАНИЗАТОР, АНДЕРРАЙТЕР, АГЕНТ ЭМИТЕНТА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ»

119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8

Бизнес-блок по рынкам долгового капитала

Тел.: (495) 723-78-62, факс: (495) 788-61-67

Бизнес-блок по операциям с долговыми инструментами

Тел.: (495) 788-08-88, факс: (495) 785-12-06

E-mail: ore_vv@nikoil.ru

www.uralsibcap.ru

УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ДЕПОЗИТАРИЙ, ПЛАТЕЖНЫЙ АГЕНТ

Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр» («НДЦ»)

125009, г. Москва, Средний Кисловский пер, д. 1/13, стр. 4

Тел.: (495) 956-27-90, 956-27-91, факс: (495) 956-27-92

www.ndc.ru

ФОНДОВАЯ БИРЖА

Закрытое акционерное общество «Фондовая биржа ММВБ»

125009, г. Москва, Большой Кисловский пер., д. 13, стр. 1

Тел.: (495) 234-48-11, факс: (495) 705-96-22

www.micex.ru