

ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ
ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ»
5 000 000 000 рублей

Информационный меморандум



Июль 2008

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ	2
ПЕРВЫЙ ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ ЛК УРАЛСИБ	3
КРАТКИЙ ПОРТРЕТ ЭМИТЕНТА	4
1. УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	5
1.1. ИСТОРИЯ	5
1.2. КОРПОРАТИВНАЯ СТРУКТУРА И СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ	6
1.3. МЕНЕДЖМЕНТ	7
1.4. ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ	9
1.5. СИНЕРГИЯ БИЗНЕСА С ФК УРАЛСИБ	10
1.6. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	11
2. ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	12
2.1. ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГАХ	12
2.2. ЛИЗИНГОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ	14
2.3. КЛИЕНТСКАЯ БАЗА	15
2.4. ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ	17
2.5. СОТРУДНИЧЕСТВО С ВЕНДОРАМИ	18
3. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ	20
4. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ	23
5. ОБЗОР РЫНКА ЛИЗИНГА	27
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	28

ПЕРВЫЙ ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ ЛК УРАЛСИБ

В декабре 2007 года Эмитент разместил первый выпуск облигаций объемом 2 700 млн рублей и сроком обращения 3 года.

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ПЕРВОГО ВЫПУСКА

Номинальный объем выпуска составил 2,7 млрд. руб., срок обращения – 3 года, купонный период – 6 месяцев.

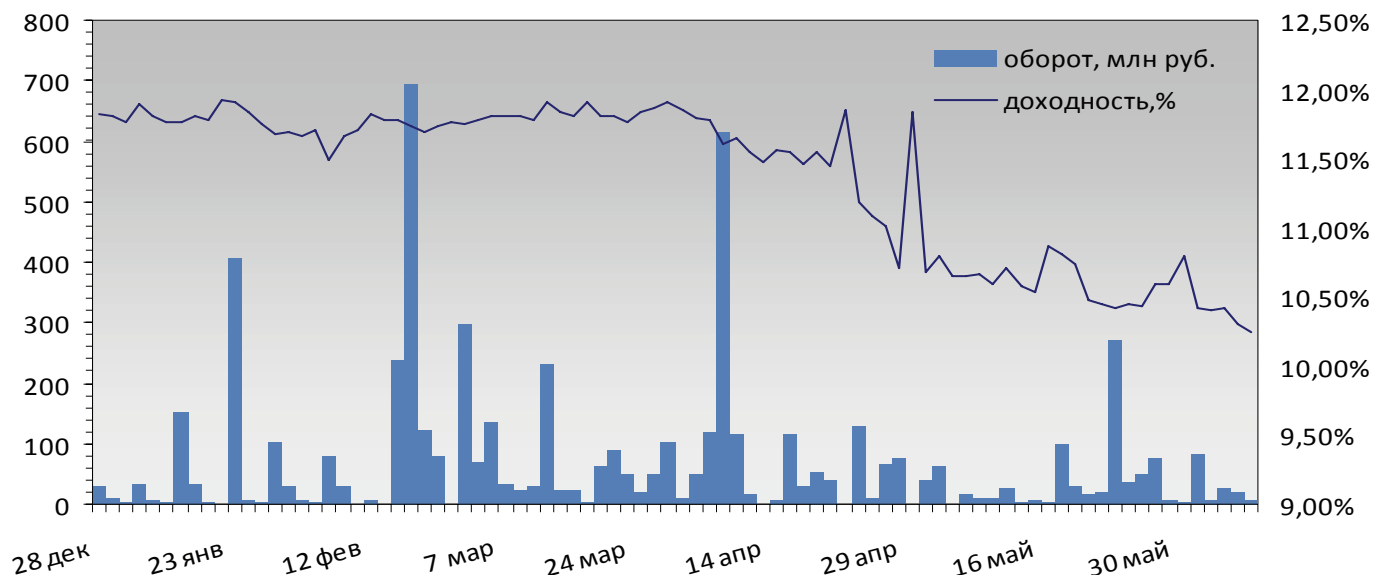
По итогам конкурса был также определен срок оферты: через 1,5 года после начала обращения по цене 100% от номинала.

В синдикат по размещению вошли: организатор – ФК УРАЛСИБ; андеррайтер – «АйСиАйСиАй Банк Евразия» (ООО); со-андеррайтеры – ООО «ИК Аякс-Капиталь», ООО ИБ «ВЕСТА», КБ «Европейский трастовый банк» (ЗАО), ОАО АКБ «Еврофинанс Моснарбанк», ОАО «Первый Республиканский Банк», ООО «ИФК «ПЭКО-М».

Размещение выпуска на ММВБ состоялось 26.12.2007 г. По результатам конкурса ставка 1-3 купона составила 11,6% годовых, что соответствовало доходности к оферте 11,94% годовых.

Вторичные торги по облигациям начались 28.12.2007 г. Инструмент получил высокую популярность среди инвесторов и продемонстрировал исключительную ликвидность. Так, за 5 месяцев обращения по состоянию на 01.06.2008 г. совокупный вторичный оборот выпуска составил 5 700 млн руб. Среднедневной торговый оборот по облигациям составил 66,3 млн руб.

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ТОРГОВ НА ММВБ ЗА ЯНВАРЬ-МАЙ 2008 Г.



Источник: www.cbonds.info

22.02.2008 ЦБ России включил облигации ЛК УРАЛСИБ, серии 01 в ломбардный список Банка России, а 2.04.2008 года решением Совета Директоров ЗАО «ММВБ» облигации были переведены из котировального списка «В» в котировальный список «А» первого уровня.

Сейчас облигации 1-го выпуска принадлежат к категории наиболее ликвидных финансовых инструментов.

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» (ВВ-/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-3 крупнейших лизинговых компаний России по итогам 2007 г. (по объему профинансированных средств и полученных лизинговых платежей).

Самая широкая филиальная сеть в лизинговой отрасли. Региональная сеть ЛК УРАЛСИБ насчитывает 71 филиал и охватывает все регионы России. До конца 2008 г. число филиалов достигнет 80. Увеличение филиальной сети позволит ЛК УРАЛСИБ расширить диверсификацию региональной структуры лизингового портфеля и существенно увеличить объемы продаж.

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 4 934 клиентов (на 1.05.2008 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. На 1.05.2008 г. доля клиентов, относящихся к сегменту SME, составляет 59,0%.

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 116% 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 27,3%. По итогам 2007 г. этот показатель был равен 18,3%. 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 1.06.2008 г. совокупная доля кредитов от сторонних банков (не входящих в ФК «УРАЛСИБ») с учетом публичных заимствований в структуре кредитного портфеля Компании составляет 76,9%. Из них 37,1% – кредиты западных банков, и 25,2% – займы на долговых рынках. На условиях Libor + 3% 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%. В декабре 2007 г. размещен дебютный выпуск рублевых облигаций на сумму 2,7 млрд. руб. со ставкой купона 11,6%. Доля необеспеченных заимствований – 64% (на 1.05.2008 г.).

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО МСФО, млн руб.

	2004	2005	2006	2007
Активы	4 449	6 386	14 325	25 060
Чистые инвестиции в лизинг	1 976	4 090	11 030	20 078
Капитал	140	769	3 178	3 839
Процентный доход	389	704	1 722	2 947
Чистый проц. доход	195	311	803	1 770
Чистая прибыль	135	209	219	661

Источник:
Аудированная отчетность (Ernst&Young) за 2004-2007

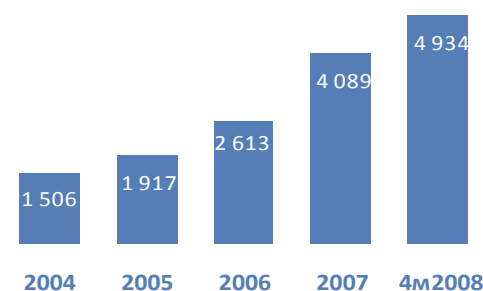
РАСЧЕТНЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ, %

	2004	2005	2006	2007
ROAA	5,9	3,9	2,1	3,4
ROAE	187,1	46,0	11,1	18,8
Проц. доходы / проц. расходы	200,6	179,0	187,3	250,4
Капитал/активы	3,1	12,0	22,2	15,3
Чистая процентная маржа	10,1	7,1	9,5	11,1

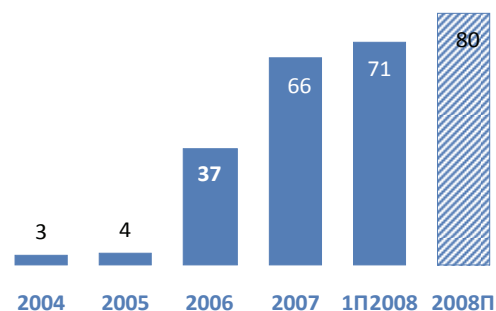
ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ, млн руб.*



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 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

2008



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.



Получен кредитный рейтинг В+ от Fitch со стабильным прогнозом.
Третье место в рейтинге крупнейших лизинговых компаний России.
Первое место по размеру филиальной сети (66 филиалов)
Успешно размещен дебютный выпуск рублевых CLN на 2,5 млрд руб. со ставкой первого купона 9,75%.
Организован синдицированный кредит на общую сумму 200 млн долл. на условиях LIBOR + 3%.
Успешно размещен 1 выпуск облигаций ЛК УРАЛСИБ на сумму 2,7 млрд руб. со ставкой 1-3 купона 11,6% годовых.
Выход на рынки СНГ – открыта дочерняя компания ЛК УРАЛСИБ в Республике Азербайджан, г. Баку.



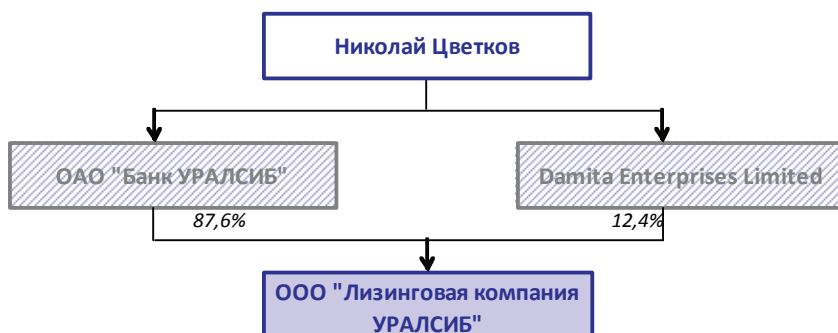
Количество филиалов достигло 71.
Облигации дебютного облигационного займа ЛК УРАЛСИБ включены в котировальный список А1 и в ломбардный список ЦБ России.
Дочерняя компания ЛК УРАЛСИБ в Республике Азербайджан ЛК НИКОЙЛ заключила крупнейший в истории национального рынка лизинга контракт на сумму \$6,3 млн. долларов по лизингу металлургического оборудования сроком на 5 лет.

1.2. КОРПОРАТИВНАЯ СТРУКТУРА И СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ

Собственниками ЛК УРАЛСИБ являются ОАО «Банк УРАЛСИБ» (87,6%) и Damita Enterprises Limited (12,4%). Damita Enterprises Limited является аффилированной структурой ФК УРАЛСИБ. Бенефициар Компании – Николай Цветков, Президент Финансовой Корпорации УРАЛСИБ.

Сильный и прозрачный состав акционеров

Структура собственности ЛК УРАЛСИБ



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

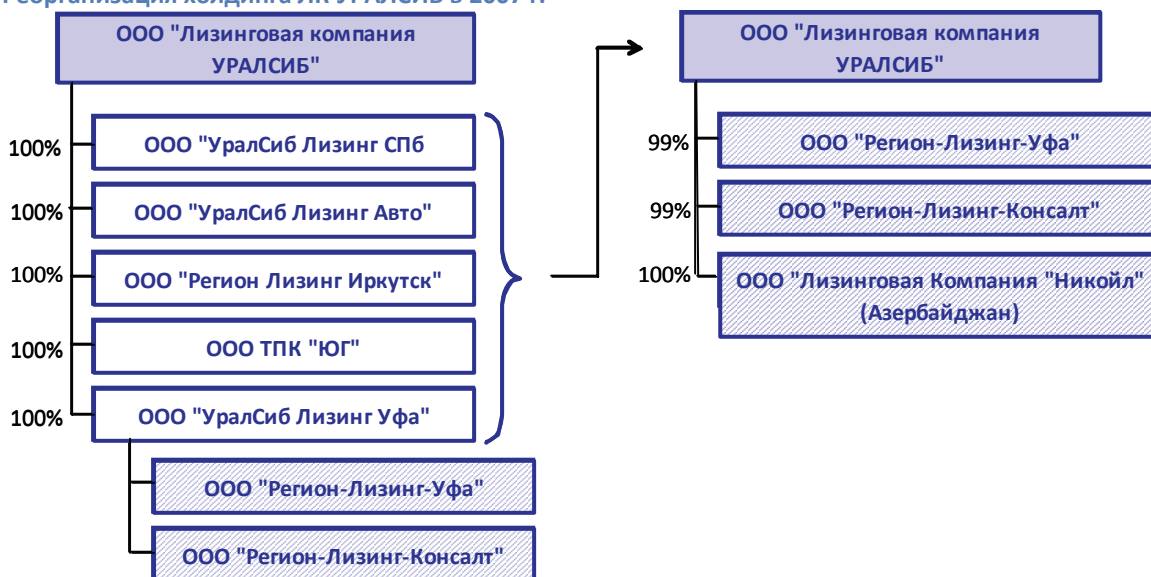
Источник: Эмитент

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 ВВ-/Вa3/В+ по версиям S&P/Moody's/Fitch). По итогам 2007 г. Банк вошел в ТОП-10 в рейтинге крупнейших 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 3 дочерние компании – ООО «Регион-Лизинг-Уфа» (99%) и ООО «Регион-Лизинг-Консалт» (99%) – ранее дочерние структуры реорганизованной ООО «УралСиб Лизинг Уфа», а также ООО «Лизинговая Компания «Никойл» (100%) – дочерняя компания в Азербайджане, зарегистрированная в 2007 г.

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



Донских Андрей Михайлович

Председатель Совета Директоров (с мая 2008 г.)

Председатель Правления ОАО «УРАЛСИБ» (с марта 2007 г.)

Председатель Правления ФК «УРАЛСИБ» (с марта 2007 г.)

Родился в 1967 г. С отличием окончил Московский Институт Народного Хозяйства им. Г.В. Плеханова в 1988 году, в 1995 г. окончил Центр подготовки менеджеров при Российской Экономической Академии им. Г.В. Плеханова, отделение «Банковское дело». Доктор экономических наук.

С октября 2004 г. работает в ФК «УРАЛСИБ». В должности Первого вице-президента он возглавлял розничный бизнес Корпорации и управление региональной сетью. В должности Председателя Правления ФК УРАЛСИБ Андрей Донских руководит банковским бизнесом ФК УРАЛСИБ.

Являясь Председателем Совета Директоров «Лизинговой компании УРАЛСИБ», Андрей Донских 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, 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 1998 гг. 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.

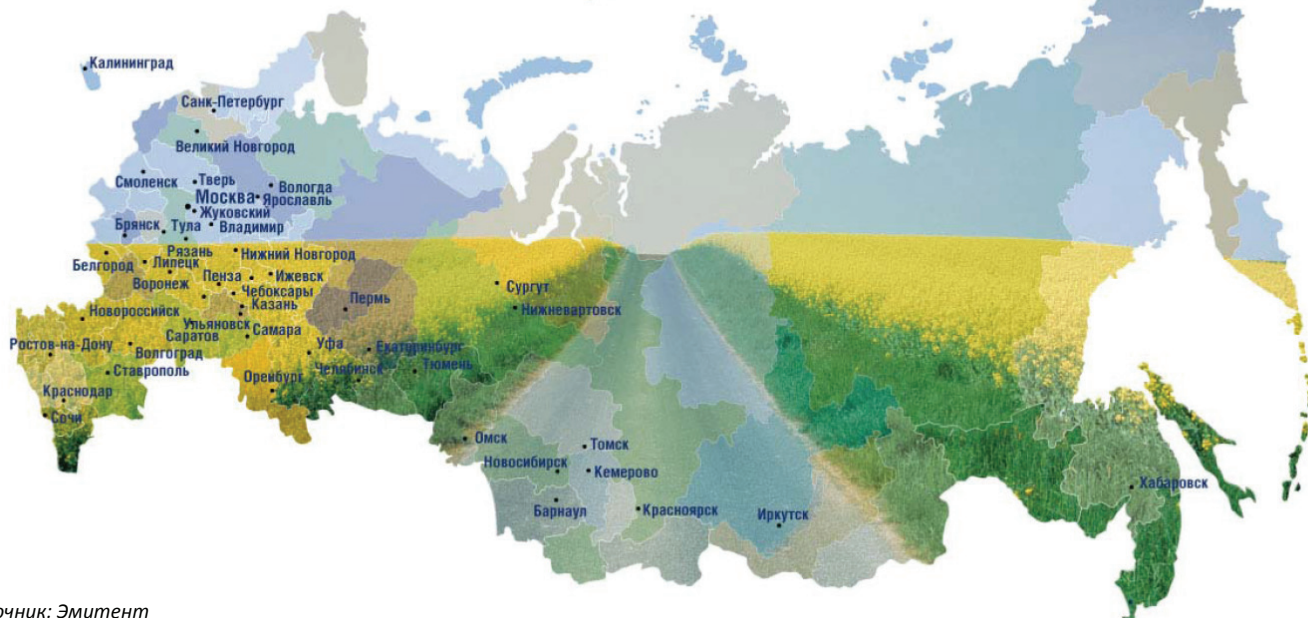


1.4. ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ

Широкая региональная сеть, насчитывающая 71 филиал (по состоянию на 01.05.2008 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. За первое полугодие 2008 г. она увеличилась на 5 филиалов.

Широкая филиальная сеть из 71 филиала – сильное конкурентное преимущество

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 концу 2008 г. число филиалов будет увеличено до 80.

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.

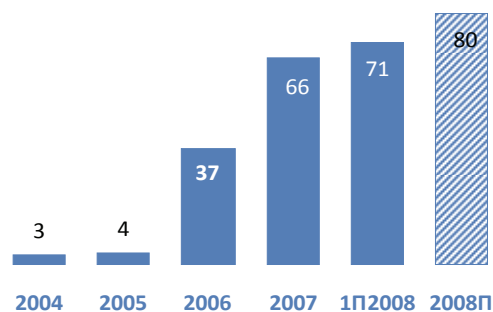
ЛК УРАЛСИБ начала выходить на рынки стран СНГ. В декабре 2007 г. была зарегистрирована дочерняя компания ООО «Лизинговая компания НИКойл» в Азербайджане (г. Баку).

Организационная структура управления филиальной сетью ЛК УРАЛСИБ представлена 7 региональными дирекциями с закрепленными региональными зонами ответственности: Центральная, Северо-Западная, Южная, Сибирско-Дальневосточная, Приволжская, Уральская и Азербайджан. Филиалы Компании представлены во всех федеральных округах РФ.

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 год 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 середину 2008 г. составляет – 90 %.

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.

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 2007 г.:

- ♣ 1 место в рейтинге «Самая масштабная региональная экспансия» по версии ЭкспертРА;
- ♣ 3 место по объему нового бизнеса по версии ЭкспертРА;
- ♣ 3 место по объему полученных лизинговых платежей по версии ЭкспертРА;
- ♣ 3 место по объему профинансированных средств по версии ЭкспертРА;
- ♣ 5 место по размеру лизингового портфеля по версии ЭкспертРА;

ЛК УРАЛСИБ занимает третье место на рынке лизинговых услуг России...

ЛК УРАЛСИБ стабильно занимает ведущие позиции в специализированных отраслевых рейтингах.

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

	Позиция	Всего компаний	Новый бизнес, млн руб.	Доля в рыночном портфеле
Грузовой автотранспорт	4	152	5997,0	5,7%
Строительная техника	1	134	5571,9	10,8%
Ж/д транспорт	9	51	3193,3	1,6%
Легковые автомобили	3	152	2984,5	6,7%
С/х техника	1	59	2028,3	20,6%
Дорожно-строительная техника	2	96	1531,9	6,3%
Автобусы и микроавтобусы	5	118	1423,5	8,6%
Энергетическое оборудование	8	80	679,8	1,4%
Оборудование для нефтедобычи и переработки	9	32	344,2	1,0%
Авиатехника	7	15	327,6	0,7%

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

Источник: Эксперт РА

ЛК УРАЛСИБ стала лауреатом «Национальной банковской премии 2007» в номинации «За вклад в развитие лизинга в России»

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;
- ♣ 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 61 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
...
43	OJSC VTB-Leasing	Россия	858,691
...
61	URALSIB leasing Company Ltd	Россия	395,099

61 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 малого бизнеса – широкий спектр стандартизированных продуктов розничного лизинга, таких как «Лизинг автотранспорта», «Экспресс-лизинг оборудования» и «Экспресс-лизинг недвижимости» (стандартизированные параметры и требования к лизингополучателю, финансирование в рамках строго установленных лимитов, без прохождения кредитных комитетов, высокая скорость принятия решений и простота оформления).

– комплексные решения «под ключ» на базе продуктов розничного лизинга для предприятий среднего бизнеса, включая предоставление полного спектра наиболее востребованных дополнительных сервисов.

❖ **Корпоративный лизинг:** комплексные отраслевые решения с индивидуальной настройкой для корпоративных клиентов (финансирование приобретения подвижного состава, оборудования, автопарков, авиатехники, в том числе с использованием технологии международного лизинга).

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

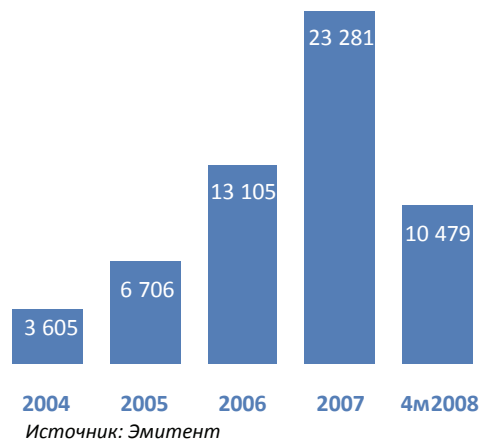
Продажи лизинговых продуктов (по контрактной стоимости объектов лизинга) за 2003-2007 гг. росли ежегодно, в среднем, на 82%. По итогам 4 месяцев 2008 г. в структуре новых продаж по продуктам преобладают автотранспортные средства в лизинг (41,8%), лизинг оборудования и транспорта для корпоративных клиентов (23,6%), а также финансирование импортных поставок (16,8%).

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.

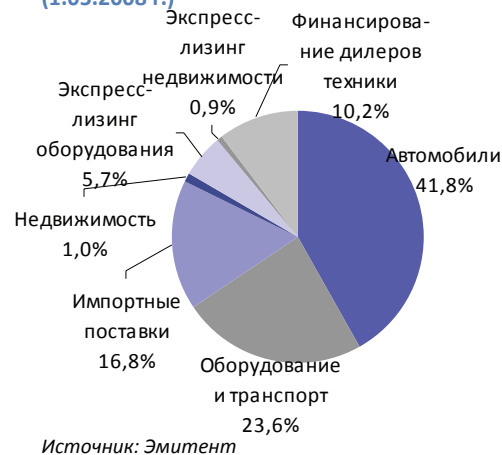
Структура новых продаж за 4 месяца 2008 г. сбалансирована по регионам, что демонстрирует востребованность лизинговых услуг в регионах присутствия Компании и эффективность работы филиальной сети. Продажи региональной сети ЛК УРАЛСИБ (без учета Центрального офиса, Москва) в 2007 г. составили 71% от общего объема продаж, по состоянию на 1.05.2008 - 72,5%.

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

НОВЫЕ ПРОДАЖИ ПО СТОИМОСТИ ЛИЗИНГОВОГО ИМУЩЕСТВА, МЛН. РУБ.

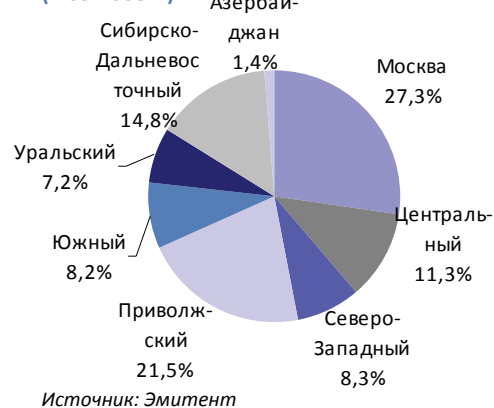


СТРУКТУРА ПРОДАЖ ПО ПРОДУКТАМ (1.05.2008 г.)



Продажи региональной сети ЛК УРАЛСИБ в 2007 г. составили 71% от общего объема продаж

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПРОДАЖ (1.05.2008 г.)



2.3. КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Число клиентов ЛК УРАЛСИБ демонстрирует стабильно высокий рост. С 2006 г. база лизингополучателей выросла на 88% – с 2 613 до 4 934 клиентов на 1.05.2008. Из них 248 крупных корпоративных клиента (годовой оборот от 100 млн. долл.), 999 компаний среднего бизнеса (оборот от 3 до 100 млн. долл.) и 3 647 предприятие малого бизнеса (оборот до 3 млн. долл.), а также 40 государственных унитарных предприятий (Московская область, Республика Башкортостан, Республика Чувашия). 98% клиентской базы ЛК УРАЛСИБ составляют региональные предприятия.

Общий 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.

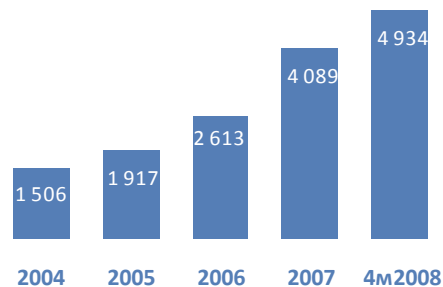
Доля новых продаж ЛК УРАЛСИБ в сегменте SME в 2007 г. составила 34,7% против 21,2% в 2006 г. и 11,5% в 2005 г. На 1.05.2008 доля клиентов, относящихся к сегменту SME, составляет 59,0%. Стратегией ЛК УРАЛСИБ предусмотрена дальнейшая диверсификация клиентской базы за счет увеличения доли продаж лизинговых продуктов, сфокусированных на SME, через филиальную сеть.

Лизинговый портфель равномерно распределен между основными клиентскими сегментами. На клиентов среднего бизнеса приходится 35,0%, на крупных клиентов – 41,5%, на малый бизнес – 23,5%.

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

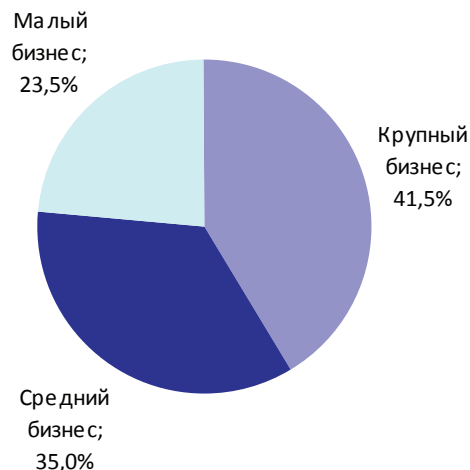
За 2007 г. число клиентов выросло в 2 раза, 98% клиентской базы - региональные предприятия

КЛИЕНТЫ (1.05.2008)



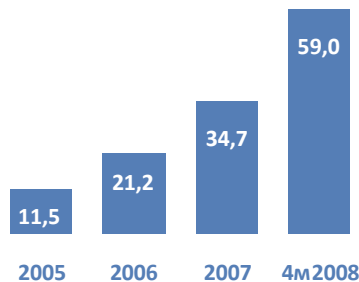
Источник: Эмитент

СТРУКТУРА ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ ПО ТИПУ КЛИЕНТОВ (1.05.2008 г.)



Источник: Эмитент

ДИНАМИКА ДОЛИ SME В СТРУКТУРЕ НОВЫХ ПРОДАЖ, %



Источник: Эмитент

ТОР-20 лизингополучателей на 1.05.2008

№ п/п	Контрагент	Отрасль	Доля в портфеле
1	Группа "Азовобщемаш" (ООО "Газвагонтранс", ООО "Транслайн")	ж/д перевозки	5,4%
2	ООО "Экоофис"	операции с коммерческой недвижимостью	4,8%
3	Группа "Леман Пайп" (ООО "Транс Инвест Груп", ООО "ЕТК - Инвест")	ж/д перевозки	3,7%
4	ОАО "Восток"	девелопмент коммерческой недвижимости	2,5%
5	ООО "Агропромлизинг" (Группа "Продимекс")	АПК	2,4%
6	ГУП "Башавтотранс"	пассажирские перевозки	2,1%
7	ДООАО "Спецгазавтотранс" (Группа "Газпром")	строительство	1,9%
8	ГУП "Мострансавто"	пассажирские перевозки	1,8%
9	ООО "Марин Консалтинг"	операции с коммерческой недвижимостью	1,7%
10	ООО "Краснодарстройтрансгаз"	ж/д перевозки	1,6%
11	ООО "ТД Ореско"	строительство	1,3%
12	ЗАО "Рентакран"	аренда грузоподъемной техники	1,1%
13	ООО "ПИТЕРАВТО"	пассажирские перевозки	1,1%
14	ЗАО "Дека"	пивоваренная промышленность	1,1%
15	ЗАО "СВ-Поволжское"	АПК	1,0%
16	ООО "ГЕМА-Транс-Логистика"	логистика	1,0%
17	ООО "Матрикс Агритех"	АПК	0,9%
18	ЗАО "Блок ДК"	строительство	0,8%
19	ООО "Лавента"	розничная торговля	0,8%
20	ООО "ЭкоНива-Техника"	АПК	0,6%
ИТОГО:			37,5%

Источник: Эмитент

Топ-20 крупнейших клиентов по остаточным лизинговым платежам занимают 37,5% лизингового портфеля Компании (на 1.05.2008 г.). Лизингополучатели, входящие в Топ-20 клиентов ЛК УРАЛСИБ, являются ведущими игроками в своих отраслях. Многие из них входят в состав промышленных групп (Газпром, Продимекс, Азовобщемаш, Леман Пайп).

Достаточно высокая концентрация лизингового портфеля связана с тем, что ЛК УРАЛСИБ активно развивает лизинговые сделки с крупнотоннажным транспортом, в частности с такими высоколиквидными видами имущества, как железнодорожный подвижной состав, авиатехника, а также капиталоемкое оборудование и коммерческая недвижимость (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.

2.4. ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ

ЛК УРАЛСИБ стремительно наращивает масштабы своего бизнеса. По сравнению с 2004 г. лизинговый портфель Компании увеличился более чем в 7,5 раз и достиг 42 286 млн руб. по итогам 4 месяцев 2008 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 1.05.2008 г. доминирующую долю в лизинговом портфеле занимают высоколиквидные виды имущества, такие как:

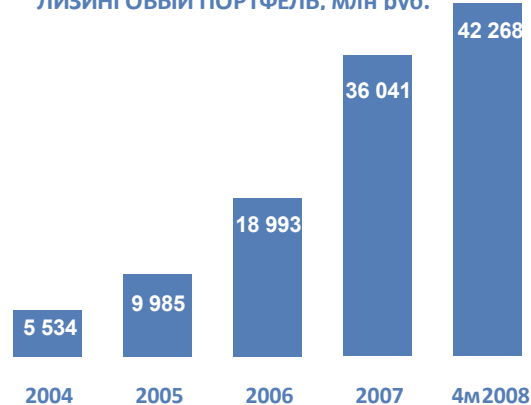
- ♣ Строительное оборудование и автотранспорт (44,9%): ликвидность обусловлена развитым вторичным рынком;
- ♣ Коммерческая недвижимость (14,0%): на фоне продолжающегося роста цен на недвижимость рыночная стоимость недвижимости существенно превышает балансовую. Доля этого вида имущества в портфеле постоянно растет (+1,5% с конца 2007 г.);
- ♣ Ж/д подвижной состав (14,8%): 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 Северо-Западный регион, на которые приходится 70% 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 происходит выравнивание региональной структуры портфеля.

Качество лизингового портфеля оценивается как высокое. Доля просроченной задолженности по договорам лизинга по состоянию на 1.05.2008 г. составляет 1,09% от суммы лизингового портфеля (и 0,75% на 1.01.2008 г.).

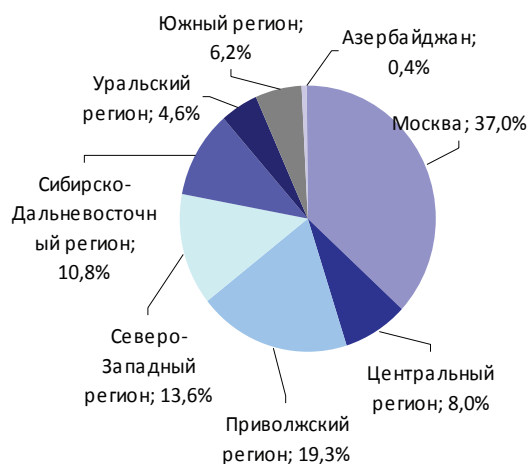
Доля резервов под потенциально проблемные активы в общей сумме валовых вложений в лизинг созданы на уровне 2,8% на конец 2007 г. и 2,4% на конец 2006 г. При этом за весь период своей деятельности ЛК УРАЛСИБ не имела безнадежных долгов по договорам лизинга и соответственно списание безнадежных долгов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

ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ, млн руб.



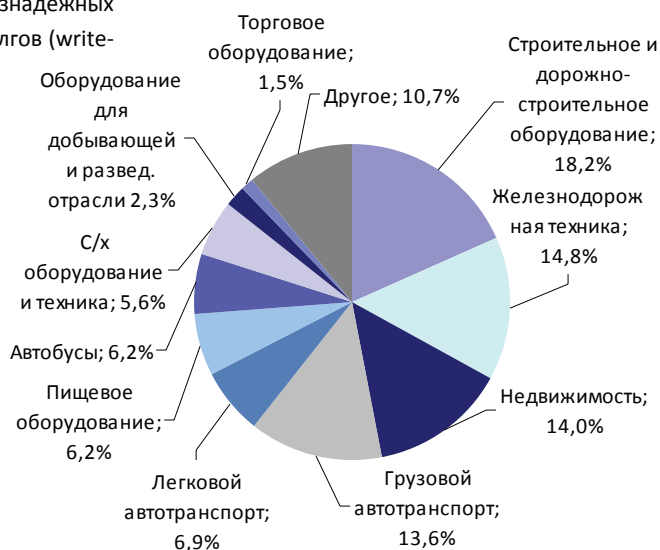
Источник: Эмитент

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ (1.05.2008 г.)



Источник: Эмитент

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ (1.05.2008 г.)



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 крупным игрокам строительного сектора Москвы и Московской области.
- ✦ Buhler Versatile – долгосрочная программа лизинга с/х оборудования для дилеров и клиентов вендора.

База вендоров насчитывает порядка 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 1.05.2008 г. составляет 0,65%, 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 1.05.2008 г. составляет 0,57%.

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 (55,5% лизингового портфеля составляют договора с железнодорожным подвижным составом, транспортом и коммерческой недвижимостью).
- Балансовая стоимость имущества, переданного в лизинг, составляет 116% от чистых инвестиций в лизинг.

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

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

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 15% 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).

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).

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

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

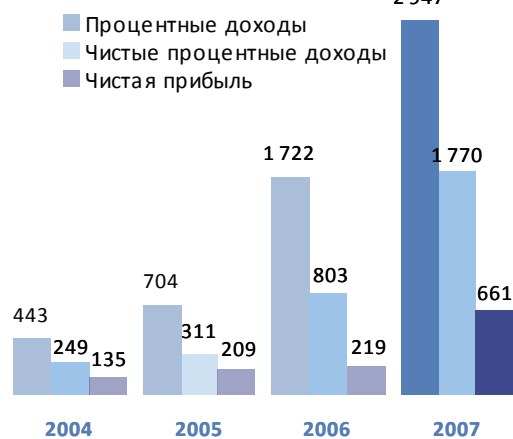
ЛК УРАЛСИБ составляет консолидированную финансовую отчетность по МСФО с 2003 г. Аудит отчетности проводит Ernst&Young.

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

	2004	2005	2006	2007
Процентные доходы	442,7	704,4	1 722,4	2 947,3
Процентные расходы	-193,9	-393,5	-919,6	-1 177,2
Чистые процентные доходы	248,8	310,9	802,8	1 770,0
Чистые комиссионные доходы	-0,3	-7,9	1,7	1,2
Прочие операционные доходы	11,6	4,4	-6,8	-39,7
Расходы на оплату труда	-12,9	-38,4	-87,7	-235,6
Прочие операционные расходы	-34,1	-37,5	-252,4	-460,1
Операционные расходы до вычета резервов под потери	213,1	231,6	457,5	1 035,8
Резервы под потери	-45,8	36,9	-183,1	-131,7
Операционная прибыль	167,2	268,6	274,5	904,1
Прочие доходы и расходы	8,1	21,0	19,0	-9,5
Прибыль до налогообложения	175,3	289,6	293,5	894,7
Чистая прибыль	135,4	208,8	219,1	660,9

Источник: Аудированная консолидированная отчетность Эмитента за 2004–2007 г.

ДИНАМИКА ДОХОДОВ, млн руб.



Источник: аудированная отчетность по МСФО

БАЛАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО МСФО, млн руб.

	2004	2005	2006	2007
АКТИВЫ	4 448,7	6 385,7	14 325,1	25 059,8
Денежные средства и их эквиваленты	40,8	373,7	204,1	541,1
Финансовые инструменты	118,2	116,5	121,4	3,7
Депозиты в финансовых институтах	479,2	500,1	480,3	0,0
Кредиты, выданные клиентам	1 197,5	327,3	176,7	63,3
Чистые инвестиции в лизинг	1 976,5	4 089,8	11 029,8	20 078,3
Нематериальные активы	137,9	137,9	137,9	137,9
Требования по текущим налогам	0,0	11,5	70,5	87,9
Требования по отложенному налогам	69,0	44,2	117,3	43,8
Прочие активы	429,5	784,6	1 987,0	4 103,7
ПАССИВЫ	4 448,7	6 385,7	14 325,1	25 059,8
Обязательства	4 308,6	5 617,1	11 147,4	21 221,2
Заемные средства	3 650,9	4 928,8	9 251,4	10 751,6
Выпущенные долговые обязательства	218,5	536,9	359,3	7 963,0
Прочие обязательства	439,2	151,4	1 536,7	2 506,5
Собственные средства	140,1	768,5	3 177,7	3 838,6
Акционерный капитал	0,4	420,1	2 742,1	2 742,1
Нераспределенная прибыль	139,6	348,4	435,6	1 096,5

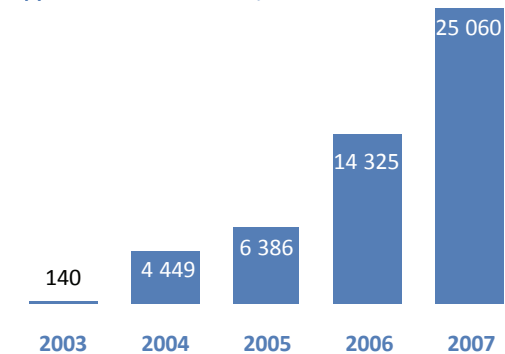
Источник: Аудированная консолидированная отчетность Эмитента за 2004-2007 г.

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА АКТИВОВ

Активы ЛК УРАЛСИБ демонстрируют стабильный рост. За период 2004-2007 г. активы увеличились более чем в 5,6 раза, что стало результатом органического роста ЛК УРАЛСИБ. Экспансия Компании в 2007 г. позволила увеличить активы более чем в 1,7 раза по сравнению с 2006 г.

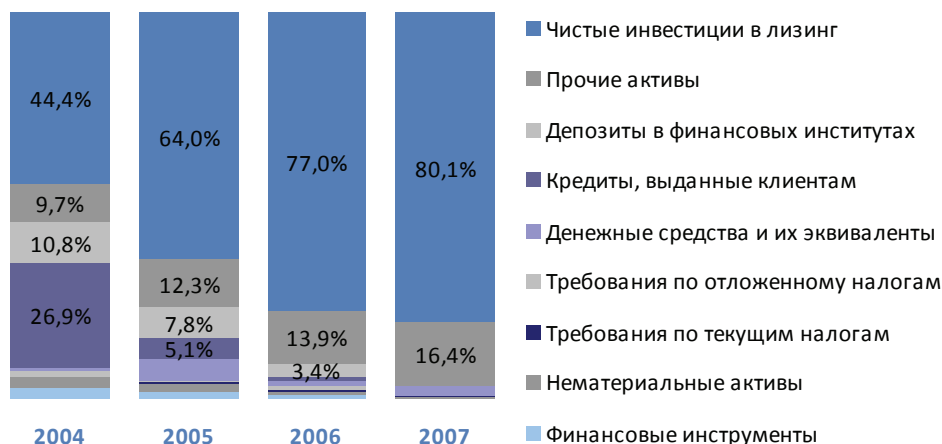
За этот же период структура активов ЛК УРАЛСИБ претерпела изменения. Доля чистых инвестиций в лизинг в структуре активов выросла с 44,4% в 2004 г. до 80,1% по итогам 2007 г. Прочие активы, включающие авансовые платежи по налогам и сборам, товарные остатки, авансы по договорам купли-продажи и основные средства, являются второй по величине статьей активов с долей 16,4% по состоянию на 1.01.2008 г. Другие статьи активов не превышают 4% валюты баланса.

ДИНАМИКА АКТИВОВ, МЛН. РУБ.



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 1.05.2008 г. 40,5% лизингового имущества ЛК УРАЛСИБ выступают залогом по кредитам.

В связи с тем, что условиями договоров лизинга предусматривается предоплата со стороны лизингополучателей от 15% до 30% стоимости оборудования, чистые инвестиции в финансовую аренду на 116% обеспечены объектами лизинга по их балансовой стоимости по состоянию на 1.01.2008 г.

59,5% лизингового имущества портфеля ЛК УРАЛСИБ свободны от залогового бремени

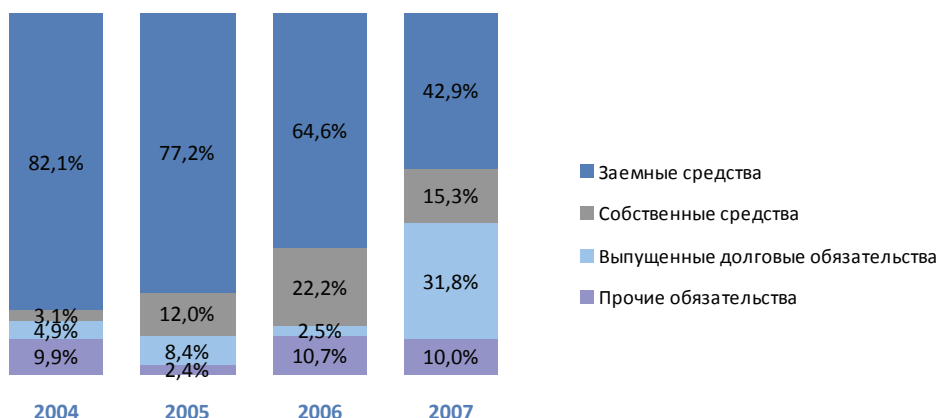
СТРУКТУРА ПАССИВОВ

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. На 1.06.2008 доля банков, входящих в ГК УРАЛСИБ, в структуре кредитного портфеля составляет 23,1%.

Источники финансирования ЛК УРАЛСИБ хорошо диверсифицированы. Компания активно использует возможности заимствования на внутреннем и международном рынках долгового капитала путем размещения CLN и рублевых облигаций, 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%. В декабре 2007 размещен дебютный выпуск рублевых облигаций объемом 2,7 млрд руб. со ставкой купона 11,6%.

77% кредитного портфеля приходится на внешние источники заимствований

Структура пассивов ЛК УРАЛСИБ



Источник: аудированная отчетность по МСФО

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Кредитный портфель ЛК УРАЛСИБ является крупнейшей статьёй пассивов (с учетом выпущенных долговых обязательств – 74,7%) и насчитывает 867,8 млн долл. на 1.06.2008 г.

Доля заимствований от сторонних банков (не входящих в ФК «УРАЛСИБ») с учетом займов на публичных рынках долгового капитала в структуре кредитного портфеля Компании составляет 76,9%, из которых 33% привлечено на публичном рынке и 48% – кредиты западных банков. К западным кредиторам ЛК УРАЛСИБ относятся такие банки, как Credit Suisse, Standard Bank Plc, John Deere Credit, VTB BANK Deutschland, EDC, KBC Bank, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, SWEDBANK, BNP Paribas, VTB Austria, KfW IPEX Bank GmbH, Commerzbank, Bayerische Landesbank. Среди российских банков-кредиторов – Сбербанк, Международный промышленный Банк, Абсолют Банк, Ханты-Мансийский Банк, ЮниКредит Банк.

Кредитный портфель Компании хорошо диверсифицирован в отношении валютной структуры: рублевые кредиты составляют 40,1%, долларовые – 32,0%, кредиты в евро – 27,9%.

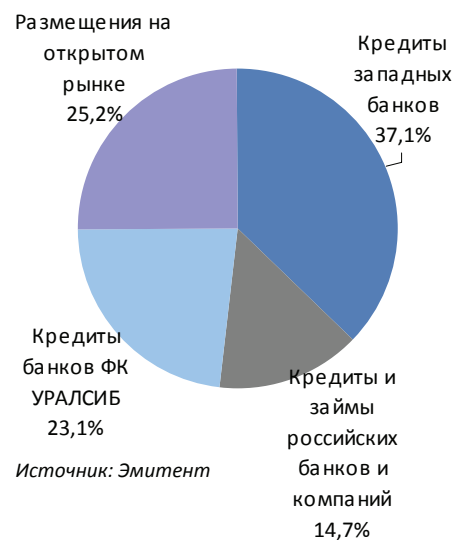
Доля необеспеченных заимствований в кредитном портфеле оценивается как высокая и на 1.05.2008 г. составляет 64%.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ

Структура пассивов ЛК УРАЛСИБ характеризуется высоким уровнем собственного капитала. В 2006 г. уставный капитал был увеличен до 2 742 млн. руб. Нераспределенная прибыль Компании также растет: с 496 млн. руб. в 2006 г. до 1 096 млн. руб. в 2007 г.

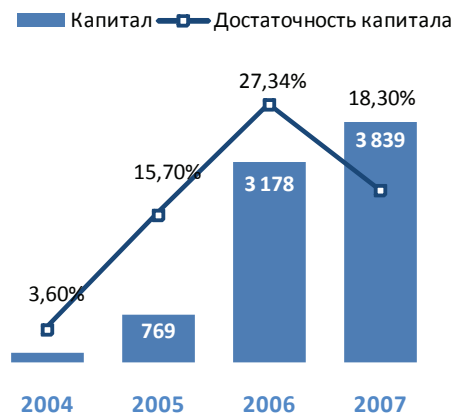
По состоянию на 1.01.2008 г. показатель достаточности капитала (отношение собственного капитала к взвешенным по рискам активам) составил 18,3%, значительно превышая среднее значение этого коэффициента по банковскому сектору (12-14%). В дальнейшем ЛК УРАЛСИБ намерена поддерживать достаточность капитала на уровне не менее 13%.

СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ (1.06.2008 г.)



Источник: Эмитент

ДИНАМИКА КАПИТАЛА



Источник: аудированная отчетность по МСФО Эмитент

ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДА И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

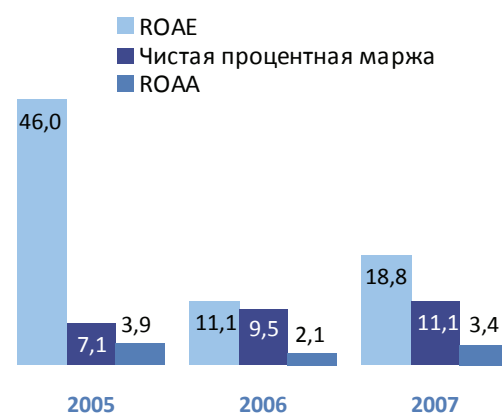
Ускорение роста показателей дохода в 2007 г. обусловлено практически двукратным ростом продаж Компании в сравнении с 2006 г., а также положительным влиянием на общий результат увеличения доли продаж розничных продуктов с более высокой доходностью.

Сокращение RoAE с 46,0% в 2005 г. до 11,1% в 2006 г. объясняется значительным увеличением уставного капитала ЛК УРАЛСИБ в 2006 г. В 2007 г. RoAE выросла более чем в 1,5 раза до 18,8%, что объясняется абсолютным ростом доходов, а также снижением стоимости привлеченного долгового финансирования.

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 изменениями в законодательстве налоговые льготы были отменены. После значительного увеличения как активов, так прибыли в 2007 г. RoAA снова начал расти (3,4%).

Чистая процентная маржа показывает устойчивый рост: она увеличилась с 7,1% в 2005 г. до 11,1% в 2007 г., что, главным образом, связано с рефинансированием ЛК УРАЛСИБ кредитного портфеля за счет привлечения более дешевых источников финансирования.

ДИНАМИКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, %



Источник: Аудированная отчетность по МСФО

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 2007 г. рынок лизинга находился в фазе активного роста, и нет показаний к тому, что темпы роста будут снижаться.

В 2007 г. объем рынка лизинга, измеряемый новыми лизинговыми контрактами, более чем удвоился по сравнению с 2006 г., достигнув 39 млрд. долл., а доли рынка лизинга в инвестициях в основной капитал и в ВВП достигли своих исторических максимумов и составили 15,5% и 3,0%, соответственно.

В структуре агрегированного лизингового портфеля за 2007 г. на 9 ведущих сегментов рынка приходится 78,8% нового бизнеса. Среди них наибольшую долю занимает железнодорожный и автомобильный транспорт (45,7%). Еще 33,1% рынка поделены между секторами, крупнейшими из которых являются строительная техника (6,6%), энергетика (6,2%), авиатехника (5,8%) и нефтедобыча (4,5%). В оставшихся 21,2% рынка на каждый сегмент приходится не более 2,5% рынка. В региональной структуре лизингового рынка по итогам 2007 г. абсолютным лидером является Центральный регион с 50,7% рынка, в т.ч. Москва занимает 41,5%. Приволжский регион занимает 3 место с долей 11,4%.

Российский рынок почти поровну разделен между универсальными и специализированными лизингодателями. Игроки самого крупного по доле сегмента железнодорожного лизинга в основном на нем и специализируются, 50-70% рынка авиатехники и энергетического оборудования контролируется единственным лизингодателем. Это вызвано низкой привлекательностью данных сегментов для среднего лизингодателя, значительным размером контрактов и высокой концентрацией лизингополучателей (в число которых входят монополисты, например, ОАО «РЖД»).

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

Российский рынок лизинга характеризуется относительно низким уровнем концентрации по сравнению с европейскими рынками. При объеме более 500 лизингодателей на ТОП-10 компаний отрасли приходится 40% рынка, тогда как в Европе данный показатель составляет 80%.

За период с 2002 по 2006 гг. доля малого бизнеса в структуре рынка лизинга увеличилась практически в 2 раза (с 23 до 42%), но в 2007 году опустилась до уровня 2002 года. Доля крупного бизнеса, напротив, возросла до 49,3% в 2007 году, что объясняется увеличением количества сделок с крупными компаниями по замене изношенного оборудования и транспортного парка. Можно утверждать, что темп роста в этом направлении сохранится: износ основных фондов во многих отраслях экономики России превышает 50%.

Несмотря на высокие темпы роста российский рынок лизинга сохраняет за собой существенный потенциал. По данным LeaseEurope, Россия в 2006 году находилась на 6 месте среди стран Европы по объему рынка лизинга. Учитывая тот факт, что европейский лизинговый рынок растет в среднем на 15% в год, по итогам 2007 года Россия может уверенно занять пятое, а в 2008 году даже четвертое место среди стран Европы.

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.



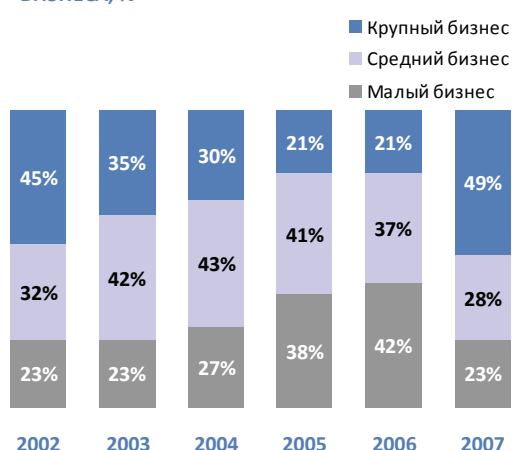
Источник: ЭкспертРА

ДОЛЯ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА РОССИИ



Источник: ЭкспертРА

ДОЛЯ КРУПНОГО, СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА, %



Источник: ЭкспертРА

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ЭМИТЕНТ

Общество с ограниченной ответственностью «Лизинговая компания УРАЛСИБ»

119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8

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

www.leasing.uralsib.ru

АНДЕРРАЙТЕР, АГЕНТ ЭМИТЕНТА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ

Общество с ограниченной ответственностью «УРАЛСИБ Кэпитал»

119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8

Управление по операциям с долговыми инструментами

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

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