



НАЦИОНАЛЬНАЯ  
ФАКТОРИНГОВАЯ  
КОМПАНИЯ

**ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ  
БАНК «НАЦИОНАЛЬНАЯ  
ФАКТОРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»  
(ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО)  
СЕРИИ 03**

**2 000 000 000 РУБЛЕЙ**

**ИНФОРМАЦИОННЫЙ  
МЕМОРАНДУМ**

**АПРЕЛЬ 2008**



**УРАЛСИБ**  
ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

## **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, Поручителе 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 Поручителю и 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 Информационный 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. Организатор не принимал и не принимает на себя обязательств по изучению положения дел и финансового состояния Эмитента в течение срока действия договоренностей, предусмотренных Информационным меморандумом, и не обязуется консультировать кого-либо из инвесторов или потенциальных инвесторов в облигации относительно изложенной информации.

## СОДЕРЖАНИЕ

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ .....	4
РЕЗЮМЕ.....	5
ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ .....	6
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ .....	6
РУКОВОДСТВО КОМПАНИИ .....	7
СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ .....	9
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА .....	10
СТРАТЕГИЯ И ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ .....	11
УЧАСТИЕ В АССОЦИАЦИЯХ .....	12
ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА КОМПАНИИ .....	13
ОПИСАНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ.....	13
ОПИСАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ПРИОБРЕТЕННЫХ ПРАВ ТРЕБОВАНИЙ .....	16
ПРОЦЕДУРА КРЕДИТНОГО АНАЛИЗА КЛИЕНТА/ДЕБИТОРА .....	19
СИСТЕМА ПРОДАЖ.....	20
СЕТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ .....	21
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ .....	22
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ.....	23
ОБЗОР ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ .....	25
КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ.....	25
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ .....	26
ОБЗОР РЫНКА ФАКТОРИНГА .....	31
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРИНГА .....	31
МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ФАКТОРИНГА .....	32
РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФАКТОРИНГА .....	33

## ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Вниманию инвесторов предлагаются облигации Банка «Национальная Факторинговая Компания» (Закрытое акционерное общество) - (далее и далее – ЗАО «НФК», НФК, Эмитент).

Объем размещаемого облигационного займа составляет 2 000 млн. рублей, срок обращения выпуска – 3 года. Ставка купона на первый год обращения облигаций будет определена по итогам конкурса при размещении. Дочерняя компания ООО «ФакторингИнвест» предоставляет поручительство по займу в размере 2 000 млн. руб.

Цель эмиссии – увеличение объемов финансирования и оказание иных финансовых услуг клиентам Банка «Национальная Факторинговая Компания» (ЗАО), связанных с уступкой денежных требований, а также расширение продуктового ряда по операциям факторинга. Эмитент не предполагает использование привлеченных средств на финансирование какой-либо определенной сделки.

### ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА

Полное наименование эмитента	Банк «Национальная Факторинговая Компания» (Закрытое акционерное общество)
Поручители по займу	ООО «ФакторингИнвест»
Форма выпуска	неконвертируемые процентные документарные облигации на предъявителя с обеспечением с обязательным централизованным хранением
Дата регистрации	21.02.2008
Гос. регистрационный номер	40303437В
Номинальный объем выпуска	2 000 000 000 (два миллиарда) рублей
Номинал облигации	1 000 (Одна тысяча) рублей
Срок обращения	3 года (1099 дней)
Купонный период	6 месяцев
Количество купонов	6
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. Эмитент планирует установить оферту через 1 год после размещения по номинальной стоимости.
Способ размещения	Открытая подписка
Цена размещения	100% от номинала
Депозитарий	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»
Вторичное обращение	ЗАО «ФБ ММВБ» и внебиржевой рынок
Организатор	Финансовая корпорация «УРАЛСИБ»
Агент по исполнению оферты	Общество с ограниченной ответственностью «УРАЛСИБ Кэпитал»
Платежный агент выпуска	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»

## РЕЗЮМЕ

Банк «Национальная Факторинговая Компания» (ЗАО) (рейтинги В2/Стабильный по версии Moody's, В-/Позитивный по версии Standard & Poor's) – крупнейшая специализированная факторинговая компания России с 10,5% долей российского рынка по объему уступленных требований в 2007г., основным видом деятельности которой является предоставление комплекса факторинговых услуг. Аудитором отчетности по МСФО выступает Ernst&Young.

**Прозрачная и сильная структура акционеров.** Фактический контроль над НФК осуществляет Н. А. Цветков - президент и собственник ФК «УРАЛСИБ» (В+/Позитивный от Standard&Poor's, Вa3/Позитивный от Moody's, В+/Стабильный от Fitch).

**Предложение наиболее востребованных факторинговых продуктов.** НФК оперирует в одном из наиболее быстрорастущих и высокодоходных секторов финансовых услуг. Предложение востребованных видов факторинговых продуктов с акцентом на сегменте среднего и малого бизнеса, характеризующимся невысокой конкуренцией обеспечивает существенный рост кредитного портфеля. Компания предоставляет услуги как в рамках российского, так и международного факторинга.

**Наличие значительного, хорошо диверсифицированного портфеля приобретенных прав денежных требований.** На 01.01.08 размер портфеля по объему денежных требований составил 8 млрд. руб., по количеству клиентов – 1751. На долю 10 крупнейших клиентов по итогам 2006г. приходилось 42% предоставленного финансирования, на конец 2007г. данная доля сократилась до 29%, при этом объем финансирования крупнейшего клиента не превышал 4% общего объема непогашенного финансирования. В тоже время, число дебиторов данных клиентов, обслуживаемых НФК, увеличилось на 178% до 1184 компаний, что свидетельствует о большей диверсификации базы дебиторов и сокращений зависимости Эмитента от риска возможного дефолта отдельного дебитора.

**Развитая сеть представительств и партнерских компаний.** Наличие сети представительств, представленной во всех федеральных округах РФ, кроме Дальневосточного, а также партнерских компаний в Молдове и Армении, позволяют наиболее полно покрывать клиентскую аудиторию, адаптируя предложение продуктов к потребностям компаний каждого региона. На 01.01.08 сеть представительств НФК, включая московский офис, насчитывала 22 представительства.

**Эффективная методика управления рисками.** За время существования Эмитентом создана и отработана эффективная система управления рисками. Согласно заключению PricewaterhouseCoopers, основные процессы и процедуры управления рисками в НФК соответствуют общепринятой европейской практике факторингового бизнеса.

**Комплексная автоматизированная система сопровождения процесса факторинговых операций.** Все основные операции НФК осуществляются в единой системе автоматизации факторинговых операций «НИК Фактор». САФО «НИК Фактор» представляет собой мощную, гибкую и масштабируемую систему, автоматизирующую все основные бизнес-процессы НФК, в том числе позволяющую формировать более 50 различных отчетов и рассчитывать множество финансовых показателей. Разработка системы силами специалистов Эмитента позволяет постоянно совершенствовать систему, адаптируя ее к новым задачам.

**Динамичный рост бизнеса при сохранении устойчивого финансового состояния.** Расширение масштабов деятельности НФК сопровождается стремительным ростом финансовых показателей деятельности. Согласно аудированной отчетности по МСФО в 2007 году рост активов и выручки составил 48% и 40% соответственно. На конец 2007 года активы достигли 10 млрд. руб., выручка 1,4 млрд. руб.

**Высокий потенциал российского рынка факторинговых услуг.** За период 2002-2007гг., среднегодовые темпы роста российского рынка факторинга по объему обслуженных денежных требований составили 140%, в 2007г. рынок вырос на 85%. Вместе с тем, в настоящее время РФ уступает другим европейским странам по доле объемов уступленных прав денежных требований в ВВП. Несмотря на динамичный рост, рынок характеризуется высокой концентрацией, что в значительной степени связано с существенными барьерами для входа на рынок.

## РЕЙТИНГИ

Рейтинг/Прогноз	Шкала
<b>S&amp;P</b>	
В-/Позитивный	Межд. шкала в ин. вал.
В-/Позитивный	Межд. шкала в нац. вал.
ruBBB+	Нац. шкала (Россия)
<b>Moody's</b>	
В2/Стабильный	Межд. шкала в ин. вал.
В2/Стабильный	Межд. шкала в нац. вал.
A3.ru	Нац. шкала (Россия)

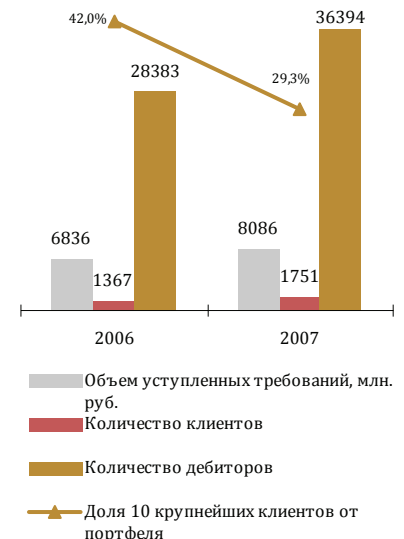
Источник: www.cbonds.ru

## ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, МЛН. РУБ.

	2006	2007
Активы	6948	10302
Факторинг. портфель	5988	7051
Капитал	2126	2427
Финансовый долг	4653	7699
Процентные доходы	1027	1442
Чистая прибыль	302	301
ROA, %	4,8	3,5
ROE, %	15,3	13,2
NIM, %	15,2	14,8
Коеф. Затрат, %	46,7	54,7
Капитал/Активы, %	30,6	23,5

Источник: данные НФК, расчеты ФК «УРАЛСИБ»

## ОСНОВНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



Источник: данные НФК

## ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ

### ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ В январе 2008 НФК присвоен высший членский статус в крупнейшей международной факторинговой ассоциации Factors Chain International (FCI) – полный член (full member)</li> <li>▪ Международным рейтинговым агентством Standard &amp; Poor's (S&amp;P) пересмотрен прогноз по кредитным рейтингам НФК со «Стабильного» на «Позитивный». В то же время повышен рейтинг НФК по российской шкале — с «ruBBB» до «ruBBB+», подтверждены кредитные рейтинги контрагента — долгосрочный «В-» и краткосрочный «С»</li> </ul>	<b>2008</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service присваивает НФК следующие рейтинги эмитента по глобальной шкале: долгосрочный рейтинг B2, краткосрочный рейтинг Not-Prime по обязательствам в национальной и иностранной валюте, рейтинг банковской финансовой устойчивости (BFSR) E+. Прогноз по долгосрочным рейтингам - стабильный. Одновременно с этим, рейтинговое агентство Moody's Interfax присваивает НФК долгосрочный кредитный рейтинг по национальной шкале А3.ru</li> <li>▪ НФК первой из операторов российского рынка факторинга проведен аудит системы риск-менеджмента на соответствие международной практике факторинговых отношений</li> <li>▪ Перерегистрирован в Банк «Национальная Факторинговая Компания» (ЗАО)</li> </ul>	<b>2007</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ НФК и ВТБ объявляет о запуске совместного факторингового проекта «Синдицированный факторинг». В рамках данного проекта ВТБ и НФК будут осуществлять совместное факторинговое обслуживание клиентов. НФК получает доступ к фондированию, а также возможность увеличения объемов бизнеса за счет использования ресурсов обширной региональной сети Группы ВТБ</li> <li>▪ НФК практически полностью переходит на независимую систему фондирования. Основная доля кредиторов - это российские и западные банки, финансирующие НФК на базе различных долговых структур</li> </ul>	<b>2006</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Банк "Национальная факторинговая компания "Уралсиб-НИКойл" (ООО) переименован в Банк "Национальная Факторинговая Компания" (ООО)</li> <li>▪ НФК присвоен кредитный рейтинг Standard &amp; Poor's: "В-" – долгосрочный, "С" – краткосрочный (прогноз стабильный) и рейтинг по российской шкале: "ruBBB"</li> <li>▪ Начата эксплуатация системы электронного документооборота "Электронный факторинг" (ЭФ)</li> </ul>	<b>2005</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Создан Банк "Национальная факторинговая компания "Уралсиб-НИКойл" (ООО) – первый профессиональный оператор факторинговых услуг</li> <li>▪ Специалистами компании разработаны совершенно новые для российского рынка продукты: факторинг без регресса, факторинг-гарант, факторинг – старт</li> <li>▪ НФК "Уралсиб-НИКойл" принимается в ряды членов крупнейшей факторинговой ассоциации в мире – Factors Chain International (FCI) и подтверждает статус полноправного члена в IFG</li> </ul>	<b>2004</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Защищена стратегия дальнейшего развития факторингового бизнеса путем выделения факторингового бизнеса из АБ «ИБГ НИКойл» в отдельный банк</li> </ul>	<b>2003</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Регистрируется первая в России сетевая факторинговая компания – ООО "Операционная Факторинговая Компания НИКойл" ("ОФК НИКойл"), начинают работу первые шесть филиалов</li> <li>▪ Бурный рост бизнеса приводит к преобразованию Управления факторинга в самостоятельное бизнес-направление</li> </ul>	<b>2002</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Вводится в промышленную эксплуатацию on-line система факторингового обслуживания "е-Факторинг", обеспечивающая клиентам доступ ко всей необходимой информационно-аналитической информации</li> <li>▪ Впервые в России появляется новый финансовый продукт – импортный факторинг</li> <li>▪ АБ "ИБГ НИКойл" совместно с банком "ЦентрКредит" (Казахстан) и факторинговой компанией "Каро-Карен" (Армения) учреждают "Восточно-Европейскую Факторинговую Ассоциацию" (ВЕФА)</li> </ul>	<b>2001</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Вводится в эксплуатацию первая версия системы автоматизации факторинговых операций "НИК Фактор"</li> </ul>	<b>2000</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Создается Управление факторинга в АБ "ИБГ НИКойл"</li> <li>▪ АБ "ИБГ НИКойл" вступает в международную факторинговую ассоциацию – International Factors Group (IFG).</li> </ul>	<b>1999</b>

## Руководство Компании

В соответствии с Уставом Органами управления НФК являются:

- Общее собрание акционеров;
- Совет директоров НФК;
- Правление НФК – коллегиальный исполнительный орган НФК;
- Председатель Правления НФК – единоличный исполнительный орган НФК.

**Общее собрание акционеров** является высшим органом управления, к компетенции которого, в том числе относится избрание и досрочное прекращение функций Совета директоров. Члены Совета директоров НФК избираются годовым Общим собранием акционеров кумулятивным голосованием на срок до следующего годового Общего собрания акционеров и могут переизбираться неограниченное число раз.

**Совет директоров** осуществляет общее руководство деятельностью НФК.

**Правление НФК** является коллегиальным исполнительным органом НФК, организует и осуществляет управление, руководство всей текущей деятельностью НФК и обеспечивает выполнение решений Общего собрания акционеров и Совета директоров НФК.

**Председатель Правления** осуществляет руководство текущей деятельностью Эмитента.

Состав Совета директоров и Правления НФК представлены в следующих таблицах:

### СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ НФК


ФИО	Год рождения	Позиция	Занимает должность с
Коробков Денис Игоревич	1967	Председатель Совета директоров	2007
Ефимов Алексей Вячеславович	1972	Член Совета директоров	2007
Зотов Дмитрий Анатольевич	1969	Член Совета директоров	2007
Камский Петр Эдуардович	1971	Член Совета директоров	2007
Митирев Сергей Сергеевич	1975	Член Совета директоров	2007
Плытник Лидия Евгеньевна	1952	Член Совета директоров	2007
Трейвиш Михаил Ильич	1971	Член Совета директоров, Председатель правления	2004


Источник: Данные НФК

### СОСТАВ ПРАВЛЕНИЯ НФК

ФИО	Трейвиш Михаил Ильич	
Должность	Член Совета директоров, Председатель Правления	
Образование	Московский Авиационный институт (специальность - инженер-математик) Второе высшее экономическое образование - Центральный экономико-математический институт РАН, Кандидат экономических наук	
Опыт работы	До работы в АБ «ИБГ НИКойл» возглавлял подразделение факторинга крупного коммерческого банка. 1999-2001гг. руководитель Управления факторинга "НИКойл" 2001 – 2004гг. главный исполнительный директор, заместитель председателя правления АБ "ИБГ НИКойл" 2004 – наст. вр. член Совета директоров и Председатель Правления Банка НФК (ЗАО) (бывший ООО НФК «Уралсиб-НИКойл»)	
		

ФИО	Огоньков Роман Владимирович	
Должность	Член Правления, Первый Заместитель Председателя Правления	
Образование	Московский государственный институт международных отношений МИД РФ (специальность «Международные экономические отношения», диплом с отличием) 1996-1999 гг. – аспирантура МГИМО МИД РФ	
Опыт работы	2002-2005гг. исполнительный директор, руководитель бизнес-направления факторингового обслуживания Акционерного Банка «ИБГ группы НИКойл» 2005 – наст. вр. первый Заместитель Председателя Правления Банка НФК (ЗАО) (бывший ООО НФК «Уралсиб-НИКойл»)	
		

<b>ФИО</b>	<b>Мусатов Антон Игоревич</b>	
<b>Должность</b>	Заместитель Председателя Правления, Член Правления	
<b>Образование</b>	Государственный Университет Управления г. Москвы (специальность- Менеджмент)	
<b>Опыт работы</b>	2003-2004 гг. советник главного исполнительного директора по обслуживанию развивающихся компаний АБ «ИБГ НИКойл». 2004-2004гг. глава Управления андеррайтинга финансовых рисков НФК С 2004 г. – руководитель Дирекции по развитию клиентских отношений (ДРКО). Курируемые подразделения в качестве Директора ДРКО – Управление клиентского обслуживания, Управление кредитного контроля, мониторинга и управления дебиторской задолженностью, Управление анализа финансовых рисков.	

<b>ФИО</b>	<b>Пушторский Станислав Евгеньевич</b>	
<b>Должность</b>	Заместитель Председателя Правления, Член Правления	
<b>Образование</b>	Московский университет потребительской кооперации (специальность - «Финансы и кредит»)	
<b>Опыт работы</b>	2001-2002 гг. должность заместителя начальника Управления консультирования и внедрения факторинговых услуг в ОАО «ИБГ НИКойл» 2002 -2004 гг. заместитель руководителя бизнес-направления факторингового обслуживания ОАО «ИБГ НИКойл». 2005 – наст.вр. Заместитель Председателя Правления Банка НФК (ЗАО) (бывший ООО НФК «Уралсиб-НИКойл»)	

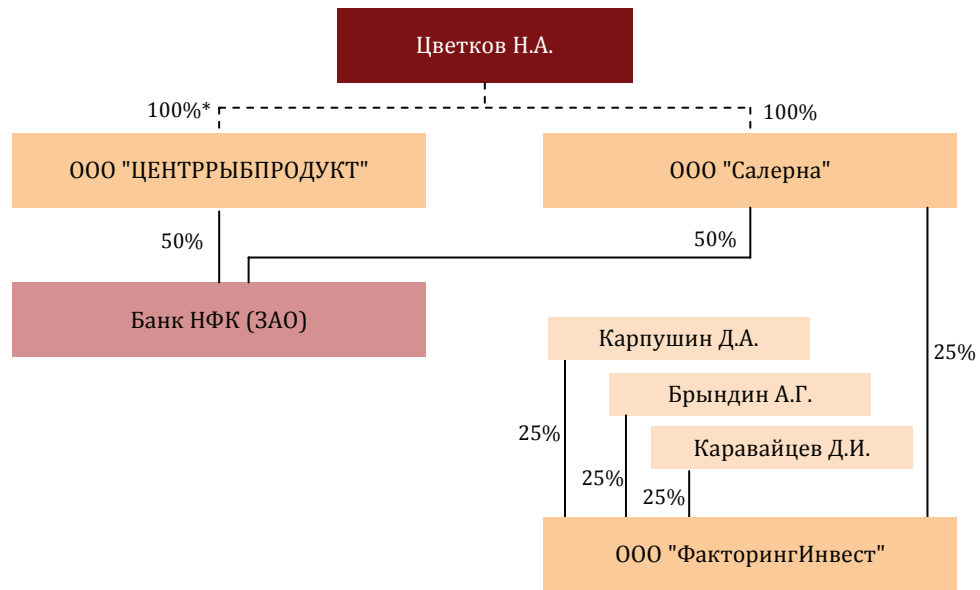
<b>ФИО</b>	<b>Скалецкая Элла Валентиновна</b>	
<b>Должность</b>	Заместитель Председателя Правления, Член Правления	
<b>Образование</b>	Всероссийский заочный финансово-экономический институт (специальность «Финансы и кредит».) Университет Российской академии образования (специальность - «Юриспруденция»)	
<b>Опыт работы</b>	2001-2002 гг. руководитель отделом методологии и разработки новых продуктов ИБГ .НИКойл 2002 – 2004гг. – начальник управления консультирования и внедрения факторинговых продуктов ИБГ НИКойл 2004-наст. вр. Заместитель Председателя Правления Банка НФК (ЗАО) (бывший ООО НФК «Уралсиб-НИКойл»)	

Источник: Данные НФК

**СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ**

Банк НФК (ЗАО) был выделен в отдельную специализированную факторинговую компанию с получением банковской лицензии в 2003г. До этого времени Эмитент функционировал как факторинговое направление бизнеса АБ «ИБГ НИКойл» (с 2005г. – ОАО «БАНК УРАЛСИБ»). На 01.01.08 г. конечный контроль над Эмитентом осуществляет Н.А. Цветков – Президент ФК «УРАЛСИБ».

**СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ НФК НА 01.01.08**

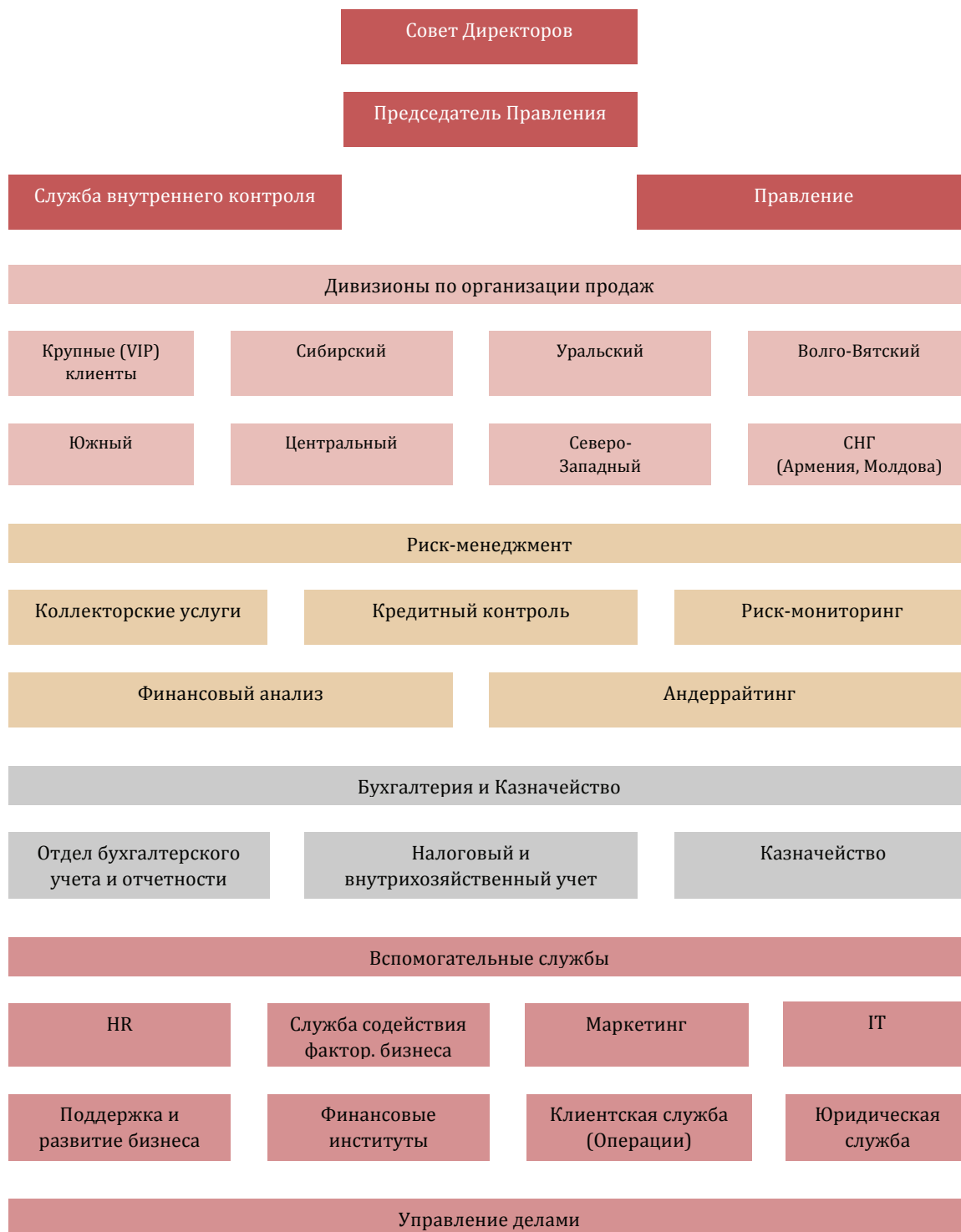


\* Непрямое владение

Источник: Данные НФК

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА НФК на 01.01.08



Источник: Данные НФК

## СТРАТЕГИЯ И ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ

**Видение:** К 2012г. НФК – динамично растущая, социально ответственная международная компания, входящая в тройку лидеров российского факторингового рынка, предлагающая уникальный диверсифицированный пакет услуг по управлению продажами, обладающая безупречной репутацией и командой лучших профессионалов.

Основными стратегическими целями НФК в перспективе 5 лет являются:

### 1) Увеличение рыночной доли и объемов выданного финансирования до \$4,5-5 млрд. в год за счет:

А. Создания диверсифицированного продуктового ряда, включающего:

- полный набор факторинговых продуктов (таких как инвойс дискаунтинг, полный факторинг),
- иные формы финансирования под активы - конферминг (финансирование закупок), предпоставочное финансирование, ABL (asset-based lending – финансирование под обеспечение оборотными активами заемщика) и т.д.,
- нефинансовые услуги для поставщиков,
- услуги для факторов/банков, в рамках международного факторинга,

По оценкам менеджмента, реализация синергии при комплексном использовании продуктов будет способствовать наиболее полному удовлетворению потребностей клиентов различных сегментов.

В. Максимально широкого покрытия клиентской базы, включая как крупные и средние компании, так и предприятия малого бизнеса, а также факторы/банки, с акцентом на наиболее быстро растущем секторе средних и малых предприятий.

С. Расширения сети представительств путем

- открытия собственных точек продаж в регионах текущего присутствия и новых российских регионах, привлекательных для развития факторинга (более 30 новых представительств к 2012г.). Привлекательными считаются регионы с высокой концентрацией торгового бизнеса, ориентированного на товары народного потребления.

- создания франчайзинговой сети в странах СНГ и Восточной Европы.

### 2) Повышение эффективности бизнес-процессов посредством:

А. Диверсификации каналов продаж, включая дальнейшее развитие агентских схем, а также направления предпродаж через Интернет.

В. Дальнейшего формирования квалифицированной и мотивированной команды, а также развитие системы делегирования полномочий, обеспечивающих высокую скорость принятия решений на всех уровнях НФК.

### 3) Минимизация рисков, в том числе путем:

А. Повышения технологичности бизнеса и отдельных продуктов: совершенствования функции риск-менеджмента и ИТ-функции, оптимизации и формализации ключевых бизнес-процессов по обслуживанию клиентов и развитию продуктов.

В. Диверсификации источников финансирования за счет привлечения ресурсов на внутренних и международных рынках капитала, расширение партнерских отношений с банками-контрагентами, сделки по рефинансированию факторинговых операций.

С. Рост доли продаж услуг не связанных с выплатой финансирования (комиссионные продажи)

## УЧАСТИЕ В АССОЦИАЦИЯХ

Банк «Национальная Факторинговая Компания» (Закрытое акционерное общество) входит в 3 факторинговые и 2 банковские ассоциации.

### ФАКТОРИНГОВЫЕ АССОЦИАЦИИ

НФК является единственной в России компанией, одновременно входящей в состав двух крупнейших международных факторинговых ассоциаций: НФК является членом International Factors Group (IFG) с 1999г. и членом Factor Chain FCI с 2004г. Председатель Правления НФК М.И. Трейвиш входит в состав Совета Директоров IFG и является Вице-председателем Ассоциации.

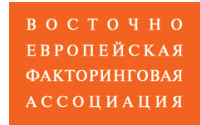
Благодаря членству в международных факторинговых ассоциациях НФК удалось добиться значительного роста по операциям международного факторинга: по итогам 2007г. совокупный оборот операций международного факторинга, охватывающих 32 страны мира, вырос более чем в 2 раза по сравнению с 2006г.

International Factors Group (IFG) – старейшая международная факторинговая ассоциация в мире, которая была основана в 1963 году. Она объединяет около 100 компаний из почти 50 стран мира. Штаб квартира IFG расположена в Брюсселе, Бельгия. Основная миссия ассоциации – содействие в проведение международных факторинговых сделок.

Factors Chain International (FCI) – крупнейшая международная факторинговая ассоциация в мире. FCI была основана в 1968 году и на настоящий день включает около 230 членов из более чем 60 стран мира. Штаб квартира находится в Амстердаме, Нидерланды. Миссия ассоциации состоит в стимулировании международной торговли посредством факторинга и других связанных финансовых услуг.

НФК также является участником "Восточно-Европейской Факторинговой Ассоциации" (ВЕФА), которая была создана в 2001г. в целях стимулирования развития факторинга на территории региона и обеспечения интересов восточно-европейских факторинговых компаний.

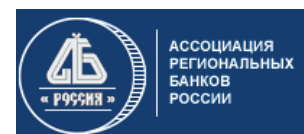
Международные факторинговые ассоциации имеют своей целью развитие международной торговли посредством развития мировой факторинговой индустрии. Ассоциации позволяют своим членам взаимодействовать друг с другом в рамках унифицированного правового поля с использованием специализированных систем электронного документооборота.



### БАНКОВСКИЕ АССОЦИАЦИИ

Помимо участия в специализированных факторинговых ассоциациях НФК является членом Ассоциации Российских банков (АРБ). Ассоциация российских банков (АРБ) является негосударственной некоммерческой организацией, объединяющей коммерческие банки и другие кредитные организации, а также организации, деятельность которых связана с функционированием финансово-кредитной системы Российской Федерации. Целью ассоциации является развитие национальной банковской системы.

С начала 2008г. Банк «Национальная Факторинговая Компания» участвует в ассоциации региональных банков России (Ассоциации «Россия»). В Ассоциацию «Россия» входят более 320 организаций. Основной целью ассоциации является защита интересов регионального банковского рынка.



## ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА КОМПАНИИ

### ОПИСАНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ

Основным видом деятельности Эмитента является предоставление факторинговых услуг. Эмитент был создан в 2003г. путем выделения факторингового бизнес-направления АБ «ИБГ НИКойл» в отдельное юридическое лицо. В тоже время опыт, накопленный с момента создания факторингового направления деятельности в АБ «ИБГ НИКойл» в 1999г., разработанные ИТ-системы, база клиентов/дебиторов, а также команда менеджмента полностью перешли к НФК.

Продуктовая линейка НФК включает следующие продукты:

- Полный Коммерческий Факторинг (включая Факторинг-Сигнал)
- Факторинг - Финанс (включая Факторинг-Сигнал)
- Факторинг - Гарант (включая Факторинг-Сигнал)
- Экспортный Факторинг
- Импортный Факторинг
- Экспресс-Факторинг

### ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА НФК

Название продукта	Краткое описание продукта
Полный коммерческий факторинг	Поручительство за дебиторов и финансирование под уступку дебиторской задолженности
Факторинг-Финанс (включая Факторинг-Сигнал*)	Финансирование под уступку дебиторской задолженности
Факторинг-Гарант (включая Факторинг-Сигнал*)	Поручительство за дебиторов по поставкам с отсрочкой платежа (Защита от кредитных рисков)
Экспортный факторинг	1. Экспортный Факторинг - Финанс - Финансирование экспортных поставок по договорам с отсрочкой платежа и их информационное сопровождение. 2. Экспортный Факторинг – Гарант , подразумевающий гарантию оплаты по экспортным поставкам по договорам с отсрочкой платежа и их информационное сопровождение. 3. Комплексный Экспортный Факторинг – 100-процентная гарантия оплаты поставок с финансированием сразу после осуществления поставок, а также их информационное сопровождение.
Импортный факторинг	Комплекс услуг по оценке, платежеспособности российских импортеров, управление дебиторской задолженностью и 100%-ное покрытие кредитного риска.
Экспресс-Факторинг	Продукт для факторингового обслуживания клиентов малого бизнеса, осуществляемый совместно с Операционной Факторинговой Компанией "УРАЛСИБ-Факторинг"

\* Факторинг-Сигнал – профессиональная система управления дебиторской задолженностью, не применяется как отдельный продукт, а всегда дополняет другие продукты.

Источник: Данные НФК

### ФАКТОРИНГ-ФИНАНС

Факторинг-Финанс является основным продуктом НФК, сформировавшим более 65% доходов от основной деятельности за 2007г., и представляет собой финансирование под уступку дебиторской задолженности с правом регресса.

Осуществление финансирования предусматривает следующий порядок взаимодействия с клиентом, после подписания договора Факторинга:

- клиент отгружает продукцию и передает НФК пакет отгрузочных документов;
- НФК предоставляет клиенту денежные средства в среднем в размере до 100% от суммы поставки в любой день до даты платежа по контракту;
- дебитор производит оплату НФК;
- после поступления от дебитора на счет НФК полной или частичной оплаты поставленного в соответствии с контрактом товара, оказанных услуг или выполненных работ и получения НФК соответствующих платежных документов НФК не позднее следующего банковского дня переводит оставшиеся средства клиенту, за вычетом вознаграждения НФК

Вознаграждение НФК включает следующие виды комиссий:

- фиксированный сбор за обработку документов;
- факторинговая комиссия за оказываемые услуги по сопровождению дебиторской задолженности: мониторинг оплат (в % от суммы уступаемой НФК дебиторской задолженности);
- комиссия за предоставление денежных ресурсов НФК клиенту в рамках факторингового обслуживания за каждый день, со дня следующего за днем выплаты финансирования по день поступления соответствующих денежных средств на счет НФК, включительно (в % от суммы финансирования).

#### **ФАКТОРИНГ-ГАРАНТ**

Поручительство за дебиторов по поставкам с отсрочкой платежа НФК осуществляет по следующей схеме:

- клиент отгружает продукцию и передает НФК пакет отгрузочных документов;
- НФК выдает поручительство за дебиторов до 100 % от суммы поставки;
- если дебитор в силу различных обстоятельств не может произвести оплату в срок клиент получает от НФК денежные средства в размере выданного поручительства по истечении срока ожидания, указанного в договоре.

#### **ФАКТОРИНГ-СИГНАЛ**

Профессиональная система управления дебиторской задолженностью подразумевает два основных блока оказываемых услуг:

1. Экспертиза, в рамках которой НФК проводит оценку предоставленного клиентом списка дебиторов и выдает клиенту рекомендации относительно размеров лимитов на каждого дебитора.

2. Управление дебиторской задолженностью, в рамках которого взаимодействие строится следующим образом:

- клиент отгружает продукцию и передает НФК пакет отгрузочных документов;
- НФК осуществляет управление дебиторской задолженностью, проводимых для обеспечения своевременного поступления средств от дебиторов.

Вознаграждение НФК выплачивается клиентом и включает следующие виды комиссий:

- фиксированный сбор за обработку документов;
- факторинговая комиссия за оказываемые услуги по сопровождению дебиторской задолженности (в % от суммы переданной в управление НФК дебиторской задолженности);

#### **ПОЛНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ФАКТОРИНГ**

Полный Коммерческий Факторинг - совокупность продуктов Факторинг-Финанс и Факторинг-Гарант. Предполагает финансирование и покрытие кредитного риска в форме поручительства за дебитора.

Осуществление финансирования предусматривает следующий порядок взаимодействия с клиентом после подписания договора факторинга:

- клиент отгружает продукцию и передает НФК пакет отгрузочных документов;
- НФК предоставляет денежные средства в размере до 90% от суммы поставки ;
- НФК выдает поручительство за дебиторов, вступающее в силу с 90-го дня просрочки.

#### **ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ**

#### **ИМПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ**

Экспортный факторинг – комплекс услуг, предоставляемых НФК участникам международной торговли. С одной стороны, НФК обеспечивает комплексную поддержку экспортных поставок товаров и услуг российских торговых и производственных компаний, с другой стороны, оказывает услуги иностранным факторинговым компаниям по покрытию риска и учета импортных поставок в Россию.

В рамках обслуживания экспортных поставок НФК фактически предлагает основные продукты, адаптированные к условиям международных поставок:

- экспортный Факторинг-Гарант, подразумевающий гарантию оплаты по экспортным поставкам по договорам с отсрочкой платежа и их информационное сопровождение;
- экспортный Факторинг-Финанс, предусматривающий финансирование экспортных поставок по договорам с отсрочкой платежа и их информационное сопровождение;
- комплексный экспортный факторинг – комбинация Факторинг-Гарант и Факторинг-Финанс, включающая 100-процентную гарантию оплаты поставок с финансированием сразу после осуществления поставок, а также информационное сопровождение.

НФК является членом следующих глобальных факторинговых ассоциаций – International Factors Group (IFG) и Factors Chain International (FCI). Факторинговые компании - члены данных ассоциаций оказывают друг другу услуги по оценке платежеспособности поставщиков соответствующей страны, управлению дебиторской задолженностью и покрытию кредитного риска (используется при двухфакторном факторинге). Благодаря этому клиент НФК может пользоваться преимуществами международного факторинга при экспорте товаров и услуг практически во все ключевые страны мира (более 60 стран).

В рамках обслуживания поставок в Россию по операциям двухфакторного импортного факторинга, НФК, соответственно, оказывает своим контрагентам – иностранным факторам – услуги по оценке платежеспособности российских импортеров, управлению дебиторской задолженностью и покрытию кредитного риска. В 2006г. НФК активно сотрудничала с более чем 20 иностранными факторами, представляющими около 15 стран мира.

НФК оказывает услуги двухфакторного импортного факторинга со времени своего основания. Традиционными партнерами НФК являются экспорт-факторы из Западной Европы, стран Балтии и СНГ. В отчетном году существенно вырос бизнес со странами Азии. Наиболее удаленными для НФК партнерами являются факторы из Южной Америки.

### **ЭКСПРЕСС-ФАКТОРИНГ**

Данный продукт ориентирован на факторинговое обслуживание клиентов малого бизнеса. Основным отличием от продукта «Факторинг-Финанс» является именно клиентская аудитория. Данный проект реализуется совместно с Операционной Факторинговой Компанией «Уралсиб-Факторинг». В рамках данного проекта ОФК «Уралсиб-Факторинг» осуществляет продажи продукта через собственную филиальную сеть, в то время как функции по оценке клиентов/дебиторов, их обслуживанию, а также финансированию полностью относятся к компетенции НФК.

Осуществление финансирования предусматривает следующий порядок взаимодействия с клиентом, после подписания договора факторинга:

- Клиент отгружает продукцию и передает НФК отгрузочные документы;
- НФК выплачивает финансирование в размере до 80 % от суммы поставки;
- Дебитор оплачивает поставку;
- НФК перечисляет клиенту оставшиеся средства за вычетом комиссии.

**ОПИСАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ПРИОБРЕТЕННЫХ ПРАВ ТРЕБОВАНИЙ**

За время существования НФК как отдельного юридического лица портфель компании по объему уступленных денежных требований вырос в 4,6 раз с 1,73 млрд. руб. до 8 млрд. руб. За аналогичный период количество клиентов накопленным итогом увеличилось также почти в 7 раз (с 261 до 1751), дебиторов – более в 3,6 раза (с 10003 до 36 394 ).

**ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ И КЛИЕНТСКАЯ БАЗА НФК в 2006-2007гг.**

	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.04.2007	01.07.2007	01.10.2007	01.01.2008
Дебиторская задолженность, млн. руб. (данные отчетности)	3 248	5 073	6 836	6 019	6 960	7 938	8 086
Объем предоставленного финансирования, млн. руб. (данные отчетности).	2 854	4 439	6 019	5 285	6 095	6 961	7 151
Число клиентов накопленным итогом	729	1084	1367	1433	1536	1633	1751
Число дебиторов накопленным итогом	14 590	22 606	28 383	30 064	32182	34 098	36394

Источник: Данные НФК

На протяжении всего периода деятельности наблюдалось снижение концентрации как в отношении клиентов, так и в отношении дебиторов, что позволило снизить риски потенциального дефолта со стороны дебитора.

В настоящее время в структуре портфеля НФК преобладает регрессный факторинг, на долю которого на 01.10.07 г. приходилось 74% предоставленного финансирования, а по состоянию на 01.01.08 – 68%. . Вместе с тем, на протяжении 2006-2007гг. наблюдался рост потребления продукта Факторинг-Гарант, что свидетельствует об увеличении более дорогого безрегрессного финансирования в портфеле НФК.

Основными клиентами НФК являются компании потребительского сектора. В структуре портфеля НФК большую часть занимают компании, занимающиеся производством и продажей бытовой техники (21,1%), строительных и отделочных материалов (12,5%) и алкоголя и неалкогольных напитков (11,7%).

На долю 10 крупнейших клиентов по итогам 2006г. приходилось 42% предоставленного финансирования, на 31.12.07 данная доля сократилась до 29,3 %, при этом объем финансирования крупнейшего клиента не превышал 3,77% общего объема непогашенного финансирования. В тоже время, число дебиторов данных клиентов, обслуживаемых НФК, увеличилось на 178% и составило 1184 компании, что свидетельствует о большей диверсификации базы дебиторов и сокращении зависимости Эмитента от риска возможного дефолта отдельного дебитора. Постоянными клиентами НФК являются такие компании как «Лаверна», «Ашан», «Metro» Торговая Сеть «ГРАДИЕНТ», «Сталепромышленная компания», «Лебедянский», «Красный Октябрь», «Формоза», «Алион» и др.

**СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ НФК ПО ОТРАСЛЕВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ КЛИЕНТОВ НА 01.01.08**



Источник: Данные НФК

Доля 10 крупнейших клиентов в объеме непогашенного финансирования и количество обслуживаемых дебиторов данных клиентов в 2006 – 2007г.

10 крупнейших клиентов	На 31.12.2006		На 31.12.2007	
	Доля от общего объема непогашенного финансирования, %	Количество работающих дебиторов, шт.	Доля от общего объема непогашенного финансирования, %	Количество работающих дебиторов, шт.
Топ-1	6.9	56	3.77	279
Топ-2	6.3	18	3.75	97
Топ-3	5.01	29	3.48	162
Топ-4	4.25	32	3.33	2
Топ-5	4.15	45	3.28	7
Топ-6	3.84	103	2.75	87
Топ-7	3.63	4	2.59	52
Топ-8	2.99	131	2.30	45
Топ-9	2.63	4	2.12	154
Топ-10	2.16	3	1.90	299
ИТОГО:	41.86	425	29.27	1184

Источник: Данные НФК

Приведенные данные демонстрируют снижение концентрации риска по крупнейшим клиентам. Увеличение количества дебиторов, поставки в адрес которых обслуживаются по факторингу также свидетельствует о сокращении риска по портфелю ввиду его лучшей диверсификации по массе мелких дебиторов. В соответствии с политикой НФК по диверсификации своего факторингового портфеля по состоянию на 01.01.08 на 10 крупнейших клиентов приходится примерно 1/3 всего объема непогашенного финансирования по сравнению с 41,86% на конец 2006 года. В НФК применяется двухуровневая система требований: регрессное требование к клиенту обеспечивается требованиями к дебиторам, которые клиент переуступает фактору. Низкая концентрация по клиентам также связана с консервативной политикой НФК в области риск-менеджмента.

ТОП-20 ДЕБИТОРОВ В ПОРТФЕЛЕ РИСКОВ НФК, РУБ.

	Непогашенное финансирование на 01.01.2006	Доля в портфеле рисков, % на 01.01.2006	Непогашенное финансирование на 01.01.2007	Доля в портфеле рисков, % на 01.01.2007	Непогашенное финансирование на 01.01.2008	Доля в портфеле рисков, % на 01.01.2008
1	2	3	6	7	10	11
Топ 1	144 161 545	3,14	121 570 641	1,97	301 924 074	3,98
Топ 2	121 034 195	2,64	113 124 023	1,83	191 097 991	2,52
Топ 3	114 143 971	2,49	109 093 180	1,77	143 114 950	1,88
Топ 4	96 973 378	2,11	97 138 600	1,57	127 695 490	1,68
Топ 5	91 005 566	1,98	94 142 323	1,52	118 487 097	1,56
Топ 6	82 050 009	1,79	83 010 436	1,34	106 355 870	1,4
Топ 7	61 435 865	1,34	82 018 013	1,33	92 227 181	1,21
Топ 8	50 328 234	1,1	79 500 000	1,29	81 002 663	1,06
Топ 9	45 570 715	0,99	75 959 699	1,23	79 959 433	1,05
Топ 10	43 700 940	0,95	66 765 995	1,08	65 726 723	0,86
Топ-11	39 916 107	0,87	64 430 285	1,04	59 605 986	0,79
Топ-12	35 736 110	0,78	64 342 489	1,04	56 255 854	0,74
Топ-13	34 555 552	0,75	62 492 311	1,01	55 800 000	0,74
Топ-14	33 066 221	0,72	60 827 363	0,98	52 985 367	0,70
Топ-15	32 225 577	0,70	56 096 838	0,91	50 664 588	0,67
Топ-16	28 550 146	0,62	53 928 500	0,87	49 279 878	0,65
Топ-17	28 513 535	0,62	53 340 700	0,86	49 038 334	0,65
Топ-18	26 681 666	0,58	52 130 847	0,84	46 125 488	0,61
Топ-19	25 091 777	0,55	45 733 047	0,74	42 049 832	0,55
Топ-20	24 576 874	0,54	39 886 263	0,65	40 813 074	0,54
<b>ИТОГО по ТОП-10 дебиторов</b>	<b>1 159 317 983</b>	<b>25,26</b>	<b>1 475 531 553</b>	<b>23,88</b>	<b>1 810 209 873</b>	<b>23,83</b>
<b>Весь портфель рисков с учетом поручительств без финансирования</b>	<b>4 592 328 249</b>		<b>6 178 040 816</b>		<b>7 582 163 646</b>	

Источник: Данные НФК

\* Портфель рисков включает непогашенное финансирование и выданные поручительства по поставкам, где не выплачивалось финансирование

\*\* Непогашенное финансирование – это сумма факторинговых авансов на дату

Лимитная политика и система риск менеджмента НФК в основном ориентированы на оценку дебиторской задолженности, как ключевого источника погашения выплачиваемого финансирования по факторингу и исполнения НФК обязательств по выдаваемым поручительствам клиенту. В этой связи показательно отметить постепенное снижение концентрации рисков по крупнейшим дебиторам в портфеле. Рассматривая данные за сопоставимые периоды, следует отметить сокращение показателя по группе с 25,26% по состоянию на 01.01.06 до 23,83% по состоянию на 01.01.08.

### **ПРОЦЕДУРА КРЕДИТНОГО АНАЛИЗА КЛИЕНТА/ДЕБИТОРА**

Система риск-менеджмента НФК предусматривает разграничение функций по оценке клиентов и дебиторов между различными подразделениями. На первом этапе несколько управлений компании проводят оценку клиента и принимается/отклоняется решение о сотрудничестве с данным клиентом. Далее независимое Управление андеррайтинга НФК проводит аналогичную оценку контрагентов потенциального клиента – дебиторов и устанавливает допустимый объем лимитов на каждого дебитора. Все кредитные решения принимаются исключительно в московском офисе. Совокупная оценка позволяет НФК предложить клиенту наиболее оптимальную схему сотрудничества.

#### **ПРОЦЕДУРА ОДОБРЕНИЯ КЛИЕНТОВ**

В подготовке первоначальной кредитной оценки клиента участвуют три отдела:

- Отдел продаж
- Служба кредитного контроля
- Управление анализа финансовых рисков

На основе заключений, подготовленных службой кредитного контроля и управлением анализа финансовых рисков, коллегиальными органами по управлению рисками принимается решение об одобрении/неодобрении сотрудничества с клиентом, а также определяются дополнительные условия сотрудничества с данным клиентом.

По мере роста запрашиваемой суммы финансирования принятие решения попадает в компетенцию коллегиального органа все более высокого уровня:

- Комитет риск-мониторинга
- Расширенный комитет по управлению рисками
- Большой комитет по управлению рисками

С существующими клиентами пересмотр условий сотрудничества может происходить от 1 раза в квартал до 1 раза в год в зависимости от качества клиента.

#### **ПРОЦЕДУРА ОТКРЫТИЯ ЛИМИТОВ НА ДЕБИТОРОВ**

После одобрения сотрудничества с клиентом в Управление андеррайтинга поступает информация о дебиторах данного клиента в следующем виде:

- извещение на дебитора от клиента, консолидирующее основную информацию о деятельности и платежной дисциплине дебитора;
- заключение о дебиторе Службы кредитного контроля НФК, которая проводит оценку деловой репутации дебитора, анализирует рыночную информацию о компании, ее руководителях и акционерах;
- финансовую отчетность дебитора

Андеррайтер проводит анализ дебитора с использованием моделей, которые присваивают дебитору группу риска и выдают соответствующий возможный объем лимита. Данная информация учитывается андеррайтером при принятии решения об объеме лимита, но может быть скорректирована.

Утверждение лимита, не превышающего пороговой суммы, осуществляется самим андеррайтером, при росте суммы лимита - проводится коллегиальными органами все более высокого уровня:

- Андеррайтинговым комитетом;
- Расширенным андеррайтинговым комитетом;
- Расширенным комитетом по управлению рисками;
- и в редких случаях Большим комитетом по управлению рисками

На настоящий момент база данных НФК насчитывает более 34 тыс. дебиторов. Накопленная статистика по платежной дисциплине дебиторов а также использование Модуля риск-мониторинга САФО «НИК Фактор», в которую ежедневно экспортируются данные о платежах дебиторов из автоматизированной банковской системы, позволяет эффективно управлять портфелем дебиторской задолженности. На 01.01.2008 г. доля просроченных факторинговых авансов (более 30 дней) в общем портфеле не превышала 3%, оценка проведена требованиями МСФО 39/7.

## СИСТЕМА ПРОДАЖ

НФК делает акцент на построении эффективной системы продаж, реализуя комплекс факторинговых услуг как через московский офис и региональные представительства НФК (прямые продажи) так и через агентскую сеть.

### ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ

В Центральном дивизионе за прямые продажи отвечает Управление консультирования и Дирекция по организации продаж крупным клиентам. В каждом региональном представительстве существуют Отделы по консультированию клиентов, которые занимаются непосредственными продажами, формированием необходимого пакета документов и заключением договоров на факторинговое обслуживание клиентов.

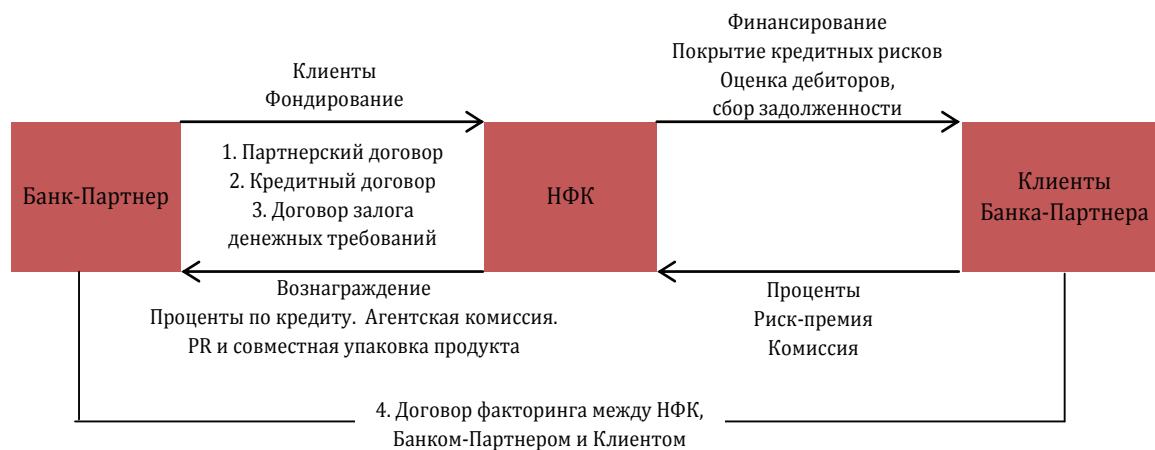
### АГЕНТСКИЕ ПРОДАЖИ

Агентские продажи в НФК курируют Дирекция по сотрудничеству с кредитными институтами и иностранными компаниями и Управление консультирования. Агентами по продажам факторинговых продуктов НФК являются как юридические, так и физические лица. НФК налаживает различные формы взаимодействия с партнерами:

1) «Синдицированный факторинг» - наиболее тесное сотрудничество с агентом, в рамках которого банк-партнер не только предлагает услуги факторинга через собственную сеть, но и осуществляет фондирование НФК. Подобный проект был запущен НФК и ВТБ в декабре 2006г.

В рамках проекта ВТБ, выступающий в роли Банка-Партнера, знакомит своих клиентов с факторинговыми продуктами, осуществляет предпродажи, проводя первичные переговоры с заинтересованными компаниями, и в дальнейшем подключает к переговорному процессу НФК. НФК совместно с ВТБ завершает переговоры, и клиент проходит процедуру одобрения в НФК, которая несет кредитные риски клиента в рамках проекта. Далее с клиентом подписывается трехсторонний договор факторинга, в соответствии с которым ВТБ финансирует факторинговые операции и оказывает поддержку в вопросах документарной логистики, а НФК финансирует клиентов ресурсами ВТБ, осуществляет полный комплекс факторингового обслуживания, Разделение дохода от операций с клиентом происходит в соответствии с заключаемым договором между НФК и Банком-Партнером.

### СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В РАМКАХ «СИНДИЦИРОВАННОГО ФАКТОРИНГА»



Источник: Данные НФК

2) Продажи через сеть агента - упрощенная форма взаимодействия, в рамках которой Банки-Партнеры осуществляют лишь продажи факторинговых услуг через собственную сеть, не фондируя факторинговые операции. В этом случае отношения регламентируются партнерским договором.

3) Агентские продажи через физических лиц - в рамках агентского договора агент предоставляет контакты продающему подразделению в Москве или в представительствах по мере получения согласия компании на переговоры. Переговоры ведутся совместно с каждым агентом, подписавшим агентский договор. Агент получает агентское вознаграждение, рассчитываемое от дохода НФК по клиенту, выплачиваемое с периодичностью, согласованной в агентском договоре. На 1 января 2008 года количество агентских договоров, заключенных с Банком НФК составляет 17 договоров. В планы Эмитента входит дальнейшее расширение агентской сети, а также создание партнерства по схеме «Синдицированный факторинг» с другими банками.

**Сеть Представительств**

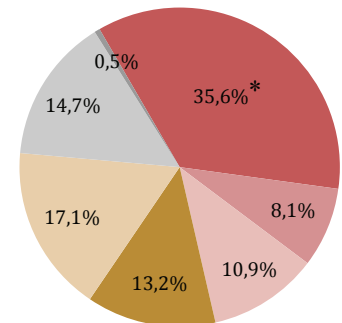
На 01.01.08 г. сеть представительств НФК, включая московский офис, насчитывала 22 представительства во всех федеральных округах России, кроме Дальневосточного, а также 2 партнерские компании в г. Кишинев (республика Молдова) и г. Ереван (Армения).

В 2006г. НФК была введена дивизиональная система управления сетью. По территориальному признаку представительства были объединены в 6 дивизионов, каждый из которых представляет собой отдельную бизнес-единицу, с определенной собственной стратегией развития, целями и задачами, а также индивидуальной внутренней системой управления. Все вопросы, касающиеся оперативного управления, были вынесены на уровень руководителей Дивизионов, при сохранении централизации функций стратегического планирования, взаимодействия с ключевыми партнерами и риск-менеджмента. В рамках своей компетенции руководители Дивизионов решают кадровые вопросы, планируют, защищают и исполняют бюджет дивизиона, а также определяют стратегию продаж и маркетинга.

Штат представительства насчитывает до 20 сотрудников, занятых в следующих трех основных функциональных отделах:

- отдел консультирования клиентов, занимающийся привлечением клиентов и проведением переговоров на начальном этапе сделки до заключения договора,
- отдел клиентского обслуживания, работающий с клиентами после заключения договора,
- отдел кредитного контроля, осуществляющий проверку надежности клиента/дебитора, оценку вероятности мошенничества, банкротства или несостоятельности данного клиента.

**ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ НФК (по объему уступленных денежных требований) на 01.01.08**

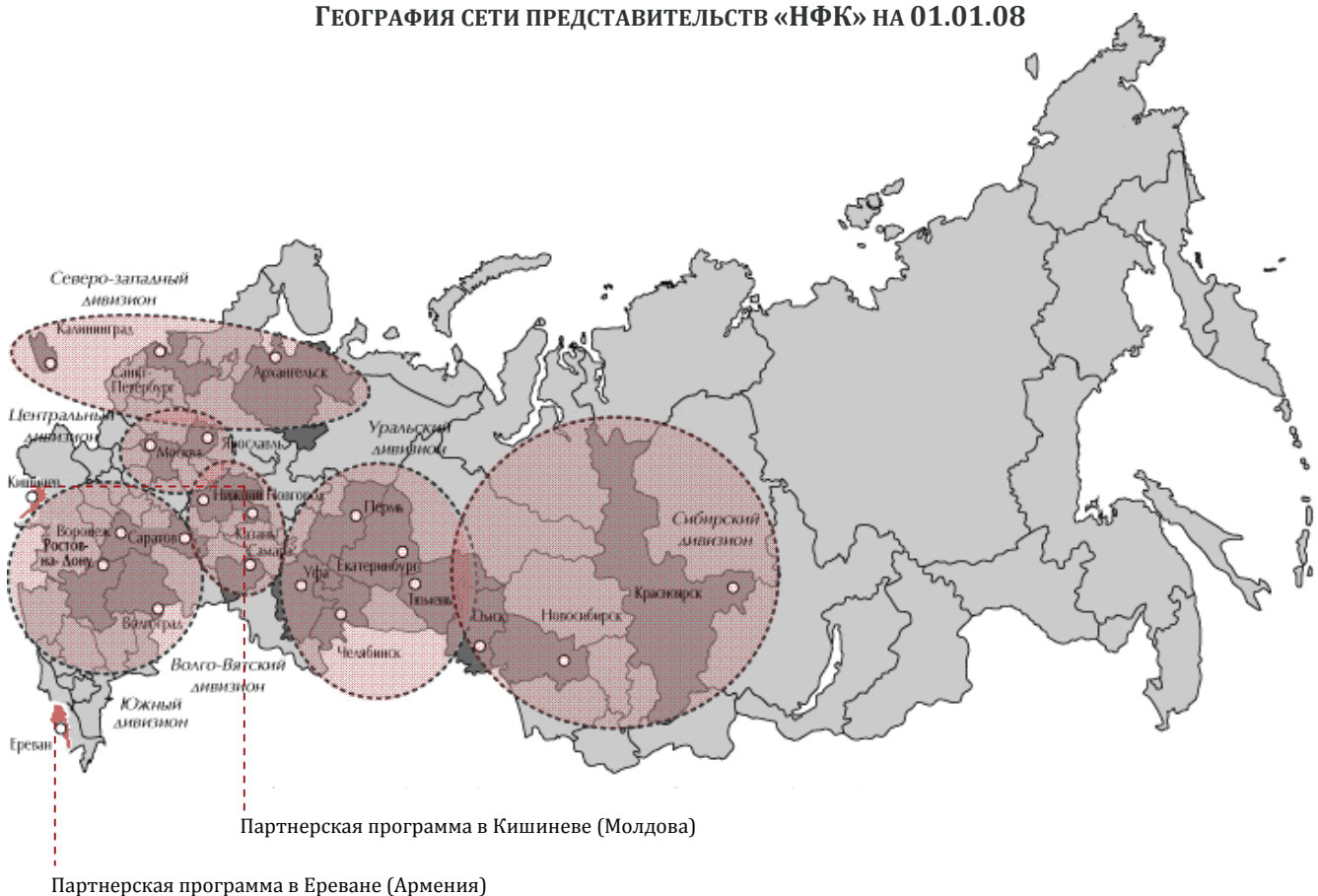


- Центральный дивизион
- Волго-Вятский дивизион
- Южный дивизион
- Северо-Западный дивизион
- Уральский дивизион
- Сибирский дивизион
- Партнерская компания в г. Кишинев

\*Доля московского офиса 34,5% от всего объема портфеля

Источник: Данные НФК

**ГЕОГРАФИЯ СЕТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ «НФК» НА 01.01.08**



Источник: Данные НФК

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

Национальная факторинговая компания уделяет особое внимание развитию информационных технологий. НФК по праву является технологическим лидером на российском рынке факторинга и лидером во внедрении информационных технологий в факторинговой индустрии.

НФК первой в России создала комплексную систему автоматизации факторинговых операций – 1999г., первой внедрила информационную интернет систему для клиентов – 2001г., первой использовала защищенный электронный документооборот с клиентами - 2005г.

Информационные технологии для НФК - одно из конкурентных преимуществ компании, позволяющее обеспечивать высокое качество обслуживания клиентов. Дирекция информационно-технологического обеспечения НФК принимает активное участие в развитии бизнеса компании.

НФК имеет мощную IT-инфраструктуру, которая является сильной поддержкой для бизнеса компании. Конкурентные преимущества НФК определяются наличием уникальных информационных систем:

1. САФО «НИК Фактор» - комплексная система автоматизации факторинговых операций (данная система имеет свидетельство об официальной регистрации №2006610972 от 14 марта 2006 года, выдано Федеральной службой по интеллектуальной собственности патентов и товарных знаков).
2. система e-Факторинг - обеспечение клиентов разнообразными отчетами в режиме on-line
3. система «Электронный Факторинг» - электронный документооборот между клиентом и фактором

## **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ**

### **СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ**

Система риск-менеджмента, организованная в НФК включает в себя несколько уровней управления рисками:

- Совет Директоров НФК обозначает цели и задачи риск-менеджмента, определяет допустимые пределы риска;
- аналитические подразделения, специальные коллегиальные органы риск-менеджмента выявляют и оценивают риски, разрабатывают способы минимизации рисков;
- руководители продающих и обслуживающих подразделений обеспечивают внедрение методик риск-менеджмента и контроль за выполнением сотрудниками установленного порядка проведения операций;
- служба внутреннего контроля, подчиняющаяся напрямую Совету Директоров, обеспечивает проверку соответствия установленных внутренних процедур требованиям законодательства и контроль за выполнением таких процедур.

### **СИСТЕМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ИЗМЕНЕНИЮ РИСКОВОЙ ПОЛИТИКИ**

Основным органом принимающим решения относительно рисковей политики НФК является Большой комитет по управлению рисками. К компетенции данного органа относятся следующие функции:

- одобрение базовых принципов и политики в области управления рисками;
- оценка работы системы риск-менеджмента в целом по НФК и по отдельным направлениям (подразделениям);
- предоставление рекомендаций в области изменения политики в области управления рисками менеджменту или акционерам НФК;
- одобрение лимитов особо крупного размера на дебиторов.

### **КРЕДИТНЫЙ РИСК**

НФК регулирует уровни кредитного риска путем ограничения сумм риска в отношении одного заемщика включая банки, клиентов и дебиторов, или группы заемщиков, а также в отношении отраслевых и географических сегментов, регулярно проводя анализ таких рисков и пересматривая их не реже одного раза в год.

Уровень кредитного риска по конкретным заемщикам также ограничивается дополнительными сублимитами, которые пересматриваются Комитетом по управлению рисками и Правлением НФК, по крайней мере, еженедельно. Фактическое выполнение лимитов контролируется в режиме реального времени.

НФК осуществляет управление кредитными рисками путем регулярного анализа способности заемщиков и потенциальных заемщиков своевременно погашать свои обязательства, а также путем внесения соответствующих изменений в условия предоставления финансирования (См. также раздел «Процедура кредитного анализа клиента/дебитора»).

Дополнительным инструментом по управлению кредитными рисками является получение поручительства по предоставленному финансированию, а также корпоративных и персональных гарантий.

### **РИСК ЛИКВИДНОСТИ**

Правление НФК осуществляет общий контроль над риском ликвидности. Текущий контроль осуществляет Управление казначейских операций. В целях эффективного управления риском ликвидности в НФК осуществляются следующие мероприятия:

- на ежедневной основе составляется прогноз ликвидности;
- регулярно формируются отчеты о текущих и прогнозных разрывах по срокам погашения активов и пассивов;
- осуществляются операции по размещению средств, учитывая срочность и остатки привлеченных ресурсов;
- на постоянной основе проводится анализ финансовых потоков клиентов;
- осуществляется стресс-тестирование для анализа возможных последствий наступления негативных событий.

### **ОПЕРАЦИОННЫЙ РИСК**

Мониторинг и управление операционными рисками осуществляется Службой внутреннего контроля и Службой содействия факторингового бизнеса, которые проводят регулярные проверки в подразделениях НФК на предмет:

- сохранности активов;
- соблюдения нормативных правовых актов, стандартов деятельности, внутренних документов;
- достоверности, полноты, объективности и своевременности составления и представления финансовой, бухгалтерской, статистической и управленческой отчетности;

- информационной безопасности, сохранения банковской и коммерческой тайны в соответствии с внутренними нормативными документами и требованиями законодательных актов;
- причастности сотрудников к осуществлению противоправной деятельности.

## ОБЗОР ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

### КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ

#### РЕЙТИНГ ПО ВЕРСИИ MOODY'S

7 декабря 2007г. международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service впервые присвоило Национальной Факторинговой Компании следующие рейтинги эмитента по глобальной шкале: долгосрочный рейтинг B2 и краткосрочный рейтинг Not-Prime по обязательствам в национальной и иностранной валюте, а также рейтинг банковской финансовой устойчивости (BFSR) E+. Прогноз по долгосрочным рейтингам - стабильный. Одновременно с этим, рейтинговое агентство Moody's Interfax присвоило НФК долгосрочный кредитный рейтинг по национальной шкале A3.ru.

Согласно Moody's, рейтинги по международной шкале B2/NP отражают вероятность дефолта и возможные убытки банка, а долгосрочный кредитный рейтинг по национальной шкале A3.ru является показателем кредитоспособности банка в сравнении с другими российскими банками.

Рейтинг финансовой устойчивости банка E+ отражает достойную позицию банка в своем целевом сегменте, подкрепленную современной методологией и хорошим качеством менеджмента, эффективное управление рисками, а также удовлетворительные финансовые фундаментальные показатели. С другой стороны, рейтинг ограничивает недолгая продолжительность работы банка в новом сегменте финансового рынка, недиверсифицированные пассивы и активы (особенно фонды), а также большие расходы, негативно отражающиеся на прибыли. Кроме того, значительная зависимость банка от финансирования оптового рынка также может оказаться отрицательным фактором.

#### РЕЙТИНГ ПО ВЕРСИИ STANDARD&POOR'S

4 февраля 2008г. Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P) пересмотрело прогноз по кредитным рейтингам Национальной Факторинговой Компании (НФК), действующей в России, - со «Стабильного» на «Позитивный». В то же время был повышен рейтинг НФК по российской шкале — с «ruBBB» до «ruBBB+», подтверждены кредитные рейтинги контрагента — долгосрочный «B-» и краткосрочный «C».

По словам представителей компании, изменение прогноза и повышение рейтинга по национальной шкале обусловлены улучшающейся диверсификацией клиентской базы, расширением продуктового ряда и географического присутствия НФК, совершенствующейся системой риск-менеджмента, а также стабильно укрепляющимися показателями капитализации и качества активов.

Рейтинги НФК отражают ограниченный бизнес-профиль и клиентскую базу компании, концентрированную и чувствительную к ситуации на рынке базу фондирования, имеющую краткосрочный характер, невысокие доходы (негативное влияние на этот показатель оказывает все возрастающая конкуренция, вследствие чего снижается процентная маржа, а также высокие расходы на развитие сети), относительно небольшой размер НФК в российском и международном контексте.

Позитивное влияние на уровень рейтингов компании оказывают такие факторы, как узнаваемость бренда и хорошая позиция на быстроразвивающемся российском рынке факторинговых услуг, сфокусированная стратегия развития, осуществляемая опытной командой менеджмента, адекватный уровень капитализации и качества активов, а также улучшающаяся диверсификация клиентской базы, продуктового ряда и географического присутствия.

Поскольку уровень рейтингов учитывает диверсификацию ресурсной базы и клиентуры компании в среднесрочной перспективе, необходимыми условиями дальнейшего его повышения являются способность НФК улучшить свою собственную кредитоспособность и базу фондирования, продолжая поддерживать приемлемые показатели капитализации, качества активов и рентабельности.

#### РЕЙТИНГ MOODY'S ОТ 07.12.07

Рейтинг/Прогноз	Шкала
B2/Стабильный	Межд. шкала в ин. вал.
B2/Стабильный	Межд. шкала в нац. вал.
A3.ru	Нац. шкала (Россия)

Источник: [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru)

#### РЕЙТИНГ S&P ОТ 04.02.08

Рейтинг/Прогноз	Шкала
B-/Позитивный	Межд. шкала в ин. вал.
B-/Позитивный	Межд. шкала в нац. вал.
ruBBB+	Нац. шкала (Россия)

Источник: [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru)

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ**

Информация о финансовом состоянии Банка НФК (ЗАО) приведена на основе аудированной отчетности за 2005-2007 гг., подготовленной Ernst&Young в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета.

**ОТЧЕТ О ПРИВЫЛЯХ И УБЫТКАХ БАНКА НФК (ЗАО) ЗА 2005-2007 ГГ., ТЫС. РУБ.**

	2005	2006	2007
<b>Процентные доходы</b>			
Финансирование деб. задолж. комм. субъектов (факторинг)	878 138	985 123	1 356 345
Прочие процентные доходы	3 303	42 267	86 206
<b>Процентные расходы</b>			
Средства кредитных организаций	(69 572)	(160 057)	(381 272)
Выпущенные долговые ценные бумаги	-	(66 129)	(93 663)
Депозиты клиентов	(7 319)	(534)	(35)
Прочее	(12)	-	-
<b>Чистый процентный доход</b>	<b>804 538</b>	<b>800 670</b>	<b>967 581</b>
Обесценение процентных активов	(84 928)	(72 817)	(74 802)
<b>Чистый процентный доход после обесценения процентных активов</b>	<b>719 610</b>	<b>727 853</b>	<b>892 779</b>
Чистый комиссионный доход (расход)	(597)	(2 033)	(3 641)
Доходы за вычетом расходов по операциям с торговыми ценными бумагами	404	19	(76)
Доходы за вычетом расходов по операциям с иностранной валютой	(584)	(25 121)	(32 104)
<b>Непроцентные расходы</b>			
Заработная плата и связанные с ней выплаты	(153 076)	(196 092)	(286 454)
Административные и операционные расходы	(83 866)	(128 726)	(179 272)
Амортизация	(967)	(2 647)	(3 373)
Прочие доходы	384	596	674
<b>Операционная прибыль</b>	<b>481 308</b>	<b>373 849</b>	<b>388 533</b>
Доходы за вычетом расходов от переоценки статей в иностранной валюте	(280)	28 734	28 875
Прибыль до налогообложения	481 028	402 583	417 408
Расходы по налогу на прибыль	(115 134)	(100 730)	( 116 260)
<b>Чистая прибыль</b>	<b>365 894</b>	<b>301 853</b>	<b>301 148</b>

Источник: аудированная отчетность Банка НФК (ЗАО) по МСФО за 2005-07гг.

БАЛАНС БАНКА НФК (ЗАО) ЗА 2005-2007 ГГ., ТЫС. РУБ.

	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007
<b>Активы</b>			
Денежные средства и их эквиваленты	875 243	654 909	2 159 755
Торговые ценные бумаги	20 694	20 711	20 638
Средства в кредитных организациях	287 690	230 650	886 031
Финансирование дебиторской задолженности (факторинг)	4 370 939	5 987 526	7 051 356
Налоговые активы	9 496	6 659	994
Прочие активы	32 867	47 387	183 335
<b>Всего активы</b>	<b>5 596 929</b>	<b>6 947 842</b>	<b>10 302 109</b>
<b>Обязательства</b>			
Средства кредитных организаций	3 621 521	3 644 468	6 152 923
Производные финансовые обязательства	-	23 176	-
Выпущенные долговые ценные бумаги	-	1 008 974	1 547 524
Расчеты с клиентами по факторинговым операциям	77 886	107 987	114 918
Срочные депозиты клиентов	30 930	-	-
Налоговые обязательства	7 453	8 317	18 270
Прочие обязательства	34 931	28 859	41 265
<b>Всего обязательств, за исключением чистых активов, принадлежащих участникам</b>	<b>3 772 721</b>	<b>4 821 781</b>	<b>7 874 900</b>
<b>Капитал</b>			
Акционерный капитал	-	1456000	1 456 000
Нераспределенная прибыль	-	670 061	971 209
<b>Всего капитал</b>	<b>-</b>	<b>2 126 061</b>	<b>2 427 209</b>
<b>Всего капитал и обязательства</b>	<b>5 596 929</b>	<b>6 947 842</b>	<b>10 302 108</b>

Источник: аудированная отчетность Банка НФК (ЗАО) по МСФО за 2005-07гг.

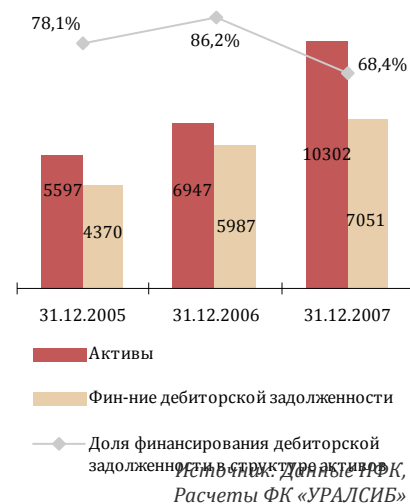
**АКТИВЫ**

Динамика роста активов НФК характеризуется устойчивостью и стабильностью. За период 2005-2007гг. средний темп роста активов (CAGR) составил 35,6% в год. В 2007 году активы выросли на 48,3% достигнув уровня 10 млрд руб.

Основную долю активов НФК составляет финансирование дебиторской задолженности, сформировавшее к концу 2007 года 68,4% валюты баланса. В среднем объем финансирования клиента составляет 80-85% объема переуступаемой дебиторской задолженности, однако в зависимости от уровня риска клиента и его дебиторов процент первого платежа может варьироваться до 90% объема переуступаемой дебиторской задолженности. В балансе отражается сумма перечисленных денежных средств за вычетом встречных требований клиентов по факторингу без регресса и резерва под обесценение.

К концу 2007 года существенную долю в структуре активов составляли денежные средства и их эквивалент (21%), а также средства в кредитных организациях (8,6%).

**ДИНАМИКА РОСТА АКТИВОВ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, МЛН. РУБ.**



**СТРУКТУРА АКТИВОВ НФК, %**

	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007
Денежные средства и их эквиваленты	15,6	9,4	21
Торговые ценные бумаги	0,4	0,3	0,2
Средства в кредитных организациях	5,1	3,30	8,6
Финансирование дебиторской задолженности (факторинг)	78,1	86,2	68,5
Налоговые активы	0,2	0,1	0,01
Прочие активы	0,6	0,7	1,78
<b>Всего активы</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Источник: аудированная отчетность Банка НФК (ЗАО) по МСФО за 2005-07гг.

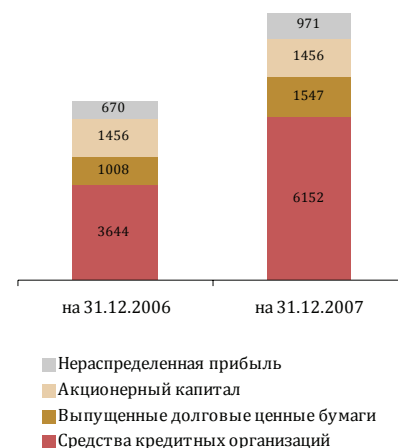
**ПАССИВЫ**

Источником финансирования деятельности НФК по состоянию на 31.12.2007 г. являются кредиты банков, а также рублевый облигационный заем и кредитные ноты (CLN), размещенные соответственно в мае 2006г. и феврале 2007г.

Капитал НФК на 31.12.07 г. был сформирован уставным капиталом в размере 1 456 млн. руб. и нераспределенной прибылью 971,2 млн. руб.

В 2007г. произошло незначительное увеличение долговой нагрузки – доля собственного капитала снизилась до 23,6% по сравнению с 30,6% в 2006г. Рост заемных средств связан с увеличением банковских кредитов и выпуском кредитных нот (CLN).

**ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ПАССИВОВ НФК, МЛН. РУБ.**



Источник: Данные НФК, Расчеты ФК «УРАЛСИБ»

**СТРУКТУРА ПАССИВОВ НФК, %**

	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007
Средства кредитных организаций	64,7	52,5	59,7
Производные финансовые обязательства	0,0	0,3	0,0
Выпущенные долговые ценные бумаги	0,0	14,5	15,0
Расчеты с клиентами по факторинговым операциям	1,4	1,6	1,1
Срочные депозиты клиентов	0,6	0,0	0,0
Налоговые обязательства	0,1	0,1	0,2
Прочие обязательства	0,6	0,4	0,4
<b>Всего обязательства</b>	<b>67,4</b>	<b>69,4</b>	<b>76,4</b>
Капитал	32,6	30,6	23,56
<b>Всего пассивы</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Источник: аудированная отчетность Банк НФК (ЗАО) по МСФО за 2005-07гг.

Существенную часть ресурсной базы составляют банковские кредиты. Около 80% долговой книги Банка НФК (ЗАО) в рублевом эквиваленте на 31.12.2007 г. было представлено рублевыми заимствованиями.

**СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО ДОЛГА НФК, МЛН. РУБ.**

Кредитор	Обязательство	Валюта	Сумма основного долга
ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»	Кредит	RUR	91,0
ОАО «Ханты-Мансийский Банк»	Кредит	RUR	120
ОАО АКБ «Авангард»	Кредит	RUR	385
ОАО АКБ «Еврофинанс Моснарбанк»	Кредит	RUR	120
ООО «АйсиАйси Банк Евразия»	Кредит	RUR	160
ФК «УРАЛСИБ»	Кредит	RUR	2251,9
ЗАО «Стандарт Банк»	Кредит	RUR	150,0
ЗАО «Стандарт Банк»	Синдицированный кредит	USD	53,5
Межбанковские кредиты других банков		RUR	923,1
Инвесторы	Облигационный заем	RUR	733,3
Инвесторы	Еврооблигации (CLN)	RUR	800,0
<b>Итого</b>		<b>RUR</b>	<b>5 734,3</b>
		<b>USD</b>	<b>53,5</b>

Источник: Данные НФК

В настоящее время в обращении находятся два займа ЗАО «Банк «НФК». В мае 2006 г. Банк НФК (ООО) разместил рублевые облигации серии 01 сроком обращения 3 года на сумму 1,0 млрд. рублей. В декабре 2006г. облигации конвертированы в облигации Банка НФК (ЗАО) серии 02 с аналогичными условиями выпуска в связи с изменением организационно-правовой формы Эмитента (с общества с ограниченной ответственностью на закрытое акционерное общество).

В феврале 2007г. были размещены кредитные ноты (CLN) сроком обращения 1,5 года на сумму 1,2 млрд. рублей. Целью размещения данных займов являлось увеличение объемов финансирования и оказания иных финансовых услуг клиентам НФК, связанных с уступкой денежных требований, а также расширение продуктового ряда по операциям факторинга.

**ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ БАНКА НФК (ЗАО)**

<b>Облигационный заем серии 02</b>	
Заемщик	Банк НФК (ЗАО)
Объем выпуска по номиналу	1 000 000 000 рублей
Дата размещения	21.12.2006 г. (облигации были размещены путем конвертации облигаций ООО «Банк «НФК», государственный регистрационный номер выпуска 40103437В, дата государственной регистрации 09.03.2006 г.)
Дата погашения	12.05.2009 г.
Цена размещения	100% от номинала
Периодичность выплаты купона	4 раза в год
Процентная ставка	1-2 купоны – 9,8% годовых, 3-6 купоны – 9,8% годовых, 7-10 купоны – определяет эмитент
Оферты	дата: 11.05.07 г., цена: 100% от номинала; дата: 14.05.08 г., цена: 100% от номинала.
Организатор	ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад»
<b>Еврооблигации (CLN)</b>	
Заемщик	ЗАО «Банк «НФК»
Объем выпуска по номиналу	1 200 000 000 рублей
Дата размещения	08.02.2007 г.
Дата погашения	08.08.2008 г.
Цена размещения	100% от номинала
Периодичность выплаты купона	2 раза в год
Процентная ставка	9,75% годовых
Агенты по размещению	ING Bank N.V., ОАО «МДМ-Банк»

Источник: [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru)

**ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ**

Выручка НФК формируется преимущественно за счет полученных комиссионных вознаграждений по сделкам факторинга. На данный вид доходов пришлось 94,1% выручки, полученной за 2007г. и 96% выручки за 2006г. Остальные доходы в 2007г. были получены за счет размещения средств на рынках МБК (4,3%), процентов, полученных по выданным кредитам (1,5%) и доходов от торговых ценных бумаг (0,1%).

**СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ НФК В 2007Г.**

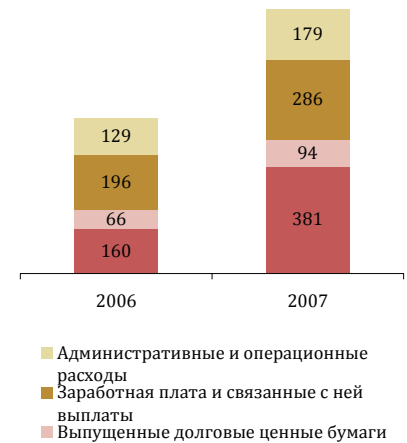


Источник: Данные НФК

В 2007 году доля процентных расходов увеличилась на 10 п.п. по сравнению с 2006г. и достигла 50,3% в общей структуре расходов. При этом произошел рост доли расходов по выплате процентов по средствам кредитных организаций (с 28,9% в 2006г. до 40% в 2007г. от общей суммы затрат), В 2007г. доля расходов по выпущенным долговым ценным бумагам и депозитам клиентов составила 10% и 0,04% соответственно.

Доля непроцентных расходов в 2007г. составила 49,7%, при этом доля расходов по заработной плате и связанных с ней выплатами составила 30,3%, административных и операционных расходов – 19%, амортизации – 0,35%.

**ОСНОВНЫЕ РАСХОДЫ НФК В 2007г.**



Источник: Данные НФК

**ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НФК ЗА 2005-2007гг.**

	2005	2006	2007
ROA	-	4,8%	3,5%
ROE	-	15,3%	13,2%
NIM*	-	15,2%	14,8%
Коэффициент затрат	33,1%	46,7%	54,7%

\*Рассчитывается как отношение чистого процентного дохода к средней за период сумме статей «Финансирование дебиторской задолженности», «Торговые ценные бумаги» и «Срочные депозиты сроком более 90 дней»

Источник: Данные НФК, расчеты ФК «УРАЛСИБ»

**СОБЛЮДЕНИЕ НОРМАТИВОВ ЦБ РФ**

По состоянию на 31.12.07 г. норматив достаточности капитала Н1 составил 19,1%, что превышает как минимальный лимит по данному нормативу ЦБ РФ так и среднеотраслевой уровень для российского финансового сектора (кредитные организации). В ближайшие 3 года менеджмент НФК планирует поддерживать данный показатель на уровне не ниже 15%. В 2009г. планируется увеличение уставного капитала до 3 000 000 000 руб.

Норматив	Допустимое значение норматива	01.01.2005 г.	01.01.2006 г.	01.01.2007 г.	01.01.2008 г.
Достаточности капитала (Н1)	Min 10% (K>5 млн.евро)	45,6%	34,8%	27,5%	19,1%
	Min 11% (K<5 млн.евро)				
Мгновенной ликвидности (Н2)*	Min 15%	154,3%	36 738,9%	123 753,2%	89398,8%
Текущей ликвидности (Н3)	Min 50%	95,2%	164%	68,2%	58,5%
Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)	Max 25%	15,4%	19,7%	20,3%	19,8%
Максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7)	Max 800%	73,6%	124,5%	165,3%	264,9%

\*высокий уровень показателей мгновенной ликвидности связан с почти полным отсутствием у компании обязательств до востребования

Источник: Данные НФК

## ОБЗОР РЫНКА ФАКТОРИНГА

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРИНГА

Основным документом, регламентирующим финансирование под уступку денежного требования на международном уровне, является Конвенция «О международном факторинге», принятая УНИДРУА (Международный институт унификации частного права), в 1988. Российская Федерация в настоящее время участницей не является. В России факторинг появился только в марте 1996, когда была принята Часть вторая Гражданского кодекса.

В статье 824 гл. 43 ГК РФ дается следующее определение: «по договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование».

#### СХЕМА ФАКТОРИНГА



Источник: Данные НФК

Иными словами, фактические долги (денежные требования) могут быть проданы кредитором определенному лицу, обладающему свободными денежными средствами (финансовому агенту), который обязуется выплатить клиенту (кредитору) причитающийся ему долг третьего лица, за вычетом собственных интересов и комиссии. А когда наступит срок платежа по указанным суммам, финансовый агент взыщет их с должника.

У факторинга много преимуществ, самым главным достоинством является то, что поставщик, который произвел отгрузку продукции покупателю, может сразу получить от финансового агента плату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем. Факторинг помогает обеспечить потребность предприятия в текущих оборотных средствах, не образуя при этом излишней денежной массы. Кроме того, он открывает дополнительную возможность в работе с задолженностью мелких и средних предприятий. Существенное преимущество факторинга состоит в том, что фактор-компании обеспечивают постоянный и тщательный учёт положения дел у своих клиентов и всячески препятствуют возникновению денежных долгов.

В настоящее время на российском рынке предоставляются следующие виды факторинговых услуг:

- **«коллекшн» (коллекторские услуги)** - услуги по контролю и обеспечению своевременного погашения задолженности.
- **закрытый факторинг (конфиденциальный факторинг)** – передача прав денежных требований от клиента факторинговой компании без уведомления покупателей (должников).
- **международный факторинг** – комплекс услуг, включающих финансирование экспортных операций, защиту кредитных рисков экспортеров – экспортный факторинг, управление дебиторской задолженностью, а также услуги иностранным факторинговым компаниям (оценка дебиторов и защита от кредитных рисков), предоставляющим услуги экспортного факторинга в своих странах – импортный факторинг (регулируется Конвенцией Международного института по унификации частного права, Общими Правилами Международного Факторинга (GRIF)).
- **покрытие кредитного риска клиента (риска неплатежей дебиторов)** - финансирование клиента на безрегрессной основе (факторинг без права регресса к клиенту, факторинг без регресса или безрегрессный факторинг). В этом случае риск по невозврату задолженности дебитора принимает на себя факторинговая компания.
- **покрытие риска несвоевременного платежа дебиторов (покупателей товаров и услуг)**. Финансирование в рамках факторинга подразумевает предоставление клиенту (поставщику товаров и/или услуг) периода после окончания срока отсрочки, указанной в договоре поставки, лишь по истечении которого у клиента возникает обязательство по возврату сумм предоставленного финансирования.
- **Реверсивный факторинг (конферминг)** - услуга, предоставляемая и оплачиваемая покупателем (должником, дебитором). Привлечение факторинговой компании в этом случае позволяет покупателю привлечь товарные кредиты поставщиков и/или обеспечить более длительные сроки таких кредитов.
- **синдицированный факторинг** – форма оказания факторинговых услуг, подразумевающая одновременное участие двух или большего числа факторов при обслуживании клиента, нацеленная на расширение доступа торговых и производственных компаний к высококачественным факторинговым услугам, увеличивающая объемы финансирования, сокращающая сроки и улучшающая качество обслуживания клиентов.
- **управление дебиторской задолженностью, экспертиза и мониторинг** – факторинговая услуга, предполагающая проверку фактором деловой репутации и финансового состояния дебитора
- **факторинг-кредитное бюро** - информационная услуга по предоставлению клиентам экспертных оценок надежности текущих и потенциальных покупателей как торговых партнеров.
- **финансирование** – финансирование под уступку прав денежных требований, не предполагающее предоставление дополнительных сопутствующих услуг. В мировой практике также используется термин *invoice discounting*, подразумевающий исключительно финансирование под уступку денежных требований (по сути продукт напоминает кредит, обеспеченный дебиторской задолженностью).

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ФАКТОРИНГА**

По данным Ассоциации Factors Chain International (FCI), объем мирового рынка факторинговых услуг в 2006г. вырос на 11,6% и достиг 1 134 млрд. евро, при этом среднегодовой темп прироста в 2002-2006 гг. составил 11,9%.

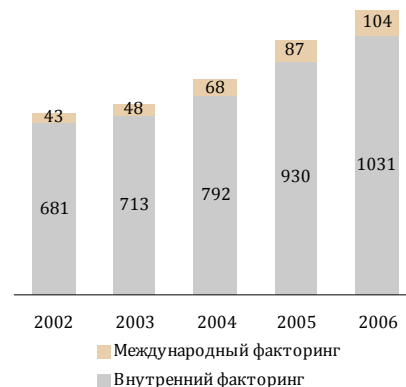
На мировом рынке преобладают внутренние факторинговые операции, доля которых в 2006 г. оценивается FCI на уровне 90,9%, остальное приходится на международный факторинг. Вместе с тем, международный факторинг растет более быстрыми темпами: в 2006 г. он вырос на 19,9%, тогда как внутренний факторинг увеличился на 10,8%. Факторинг динамичнее всего растет в странах с развитой международной торговлей: Япония, Тайвань, Англия.

На европейский регион приходится 71,1% глобального рынка факторинга, причем более половины европейского рынка сконцентрировано в Великобритании, Италии и Франции, где представлены такие крупные игроки, как Lloyds TSB, Barclays Commercial Finance (Великобритания), Unicredito (Италия), Eurofactor (Франция). Доля азиатского региона составляет 13,2% общемирового объема факторинговых услуг, американского – 12,4% (более 2/3 составляет доля США), Австралии и Новой Зеландии – 2,5%, Африки – 0,8%. В связи с этим, статистика в евро дает наиболее точное представление о динамике рынка факторинга.

В разрезе продуктовой линейки в 2006г. 41,7% внутреннего факторинга членов Ассоциации FCI было представлено сделками без регресса. Вместе с тем, в рамках отдельных государств структура факторингового рынка, в значительной степени, определяется обычаями делового оборота и платежной дисциплиной (например, безрегресный факторинг практически полностью отсутствует в Великобритании).

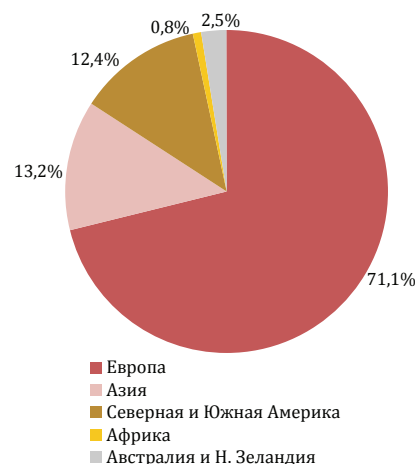
По данным Эксперт РА, в последнее время наблюдается экспансия крупных факторинговых компаний на зарубежные рынки, в том числе на быстрорастущие рынки Восточной Европы. Данная тенденция приводит к распространению лучших мировых практик и стандартизации факторинговых услуг с поправкой на страновые риски.

**ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА, МЛРД. ЕВРО**



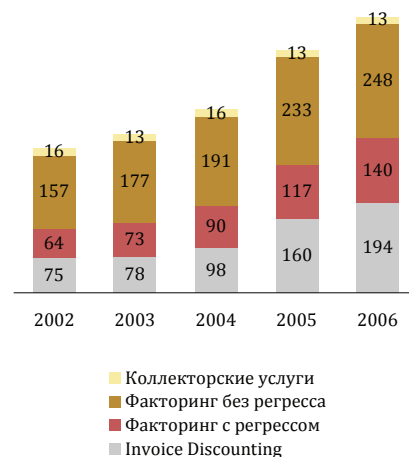
Источник: Factors Chain International (FCI)

**ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА МИРОВОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА**



Источник: Factors Chain International (FCI)

**ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ ВНУТРЕННЕГО ФАКТОРИНГА ПО ВИДАМ УСЛУГ (ПО КОМПАНИЯМ FCI)**



Источник: Factors Chain International (FCI)

## РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФАКТОРИНГА

### ТЕМПЫ РОСТА РЫНКА

Российский рынок факторинговых услуг начал развиваться в 1994г., и к 2006г. обслуженный объем денежных требований достиг 8,5 млрд. евро и составил 1,1% ВВП. В 2007 году обслуженный объем денежных требований составил 15,9 млрд. евро., продемонстрировав 85% рост год к году.

### ФАКТОРЫ РОСТА РЫНКА

К факторам, свидетельствующим о высоком потенциале российского рынка факторинговых услуг, также относятся:

- В настоящее время РФ уступает другим европейским странам по доле объемов уступленных прав денежных требований в ВВП, что позволяет ожидать сохранения высоких темпов роста российского факторингового рынка в среднесрочной перспективе.

- Концентрация факторинговых сделок в Москве, где в 2006г. было сосредоточено 57,7% рынка в стоимостном выражении (в 1 пол. 2007г. – 51,8%) и более 2/3 игроков рынка. Спрос в регионах не насыщен, и их доля в портфелях факторинговых компаний будет расти;

- Низкая доля факторинга без регресса. По оценкам Эксперт РА, в 2006г. безрегрессный факторинг составлял 9,6% переуступленных прав требований. Вместе с тем, факторинг без регресса по сравнению с рынком в целом растет опережающими темпами как по объему сделок, так и по числу клиентов на обслуживании;

- Продолжающийся рост осведомленности потенциальных клиентов о факторинге и его преимуществах, в том числе за счет системных усилий игроков рынка, направленных на популяризацию факторинговых услуг;

- Возрастающий спрос на факторинговые услуги со стороны предприятий малого и среднего бизнеса;

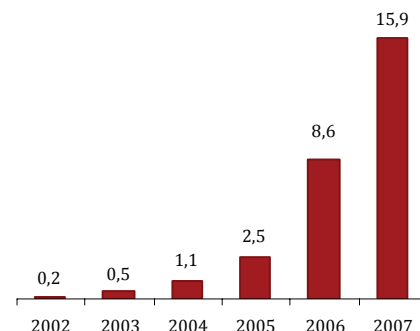
- Ненасыщенный спрос на сервисные составляющие факторинга;

- Растущий интерес к факторингу со стороны финансовых институтов, как российских, так и иностранных.

### СТРУКТУРА СПРОСА

В отраслевой структуре клиентов факторинговых компаний преобладают предприятия оптовой торговли и обрабатывающие производства (соответственно 70,8% и 22,9% в 2006г., 68,7% и 26,4% в 1 пол. 2007г.). Доминирующими среди них являются компании, ориентированные на торговлю товарами народного потребления. Структура мало изменилась по сравнению с 2005г., когда на предприятия оптовой торговли приходилось 68,8%, на обрабатывающие производства – 25,3%. Оптовая торговля останется наиболее перспективным сегментом факторингового рынка, главным образом, за счет практики расчетов с отсрочкой платежа, а также за счет динамичного роста и значительной конкуренции.

### ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ФАКТОРИНГА РФ В 2002-2007ГГ.



■ Уступленные ден. требования (млрд. евро)

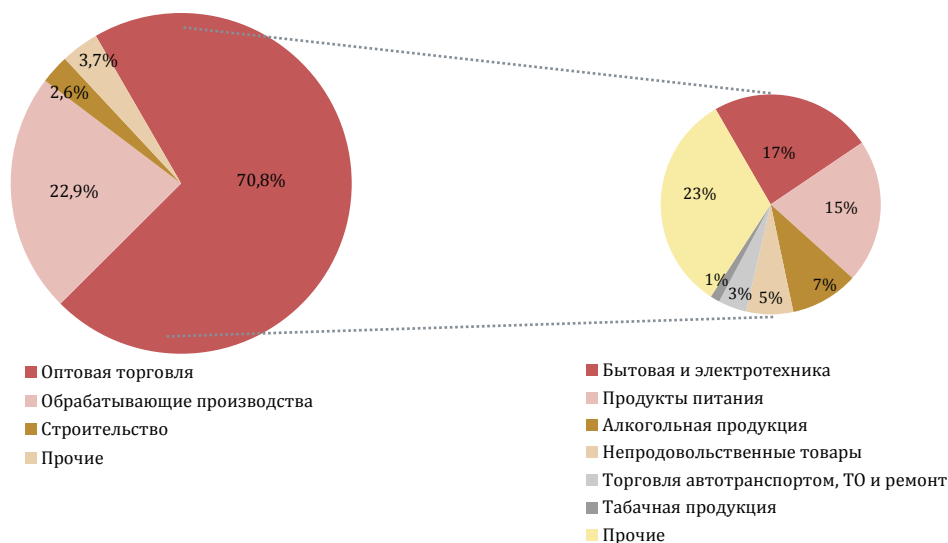
Источник: Factors Chain International (FCI) Эксперт РА, РБК

### СООТНОШЕНИЕ ОБЪЕМА ФАКТОРИНГОВЫХ СДЕЛОК К ВВП ПО СТРАНАМ В 2006Г.



Источник: Factors Chain International (FCI) МВФ

### ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ОБЪЕМУ УСТУПЛЕННЫХ ТРЕБОВАНИЙ В 2006Г.



Источник: Эксперт РА

**ОСНОВНЫЕ РЫНОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ**

К основным тенденциям на российском рынке факторинга следует отнести:

- Высокие темпы роста рынка и активная популяризация факторинговых услуг;
- Увеличение объемов услуг для малого и среднего бизнеса. Небольшие предприятия зачастую не могут воспользоваться услугами факторинговых компаний ввиду отсутствия кредитной истории и/или в связи с не достаточным уровнем организации управления внутренними бизнес-процессами. Вместе с тем, по мере развития механизмов оценки кредитного риска в РФ, сегмент малых и средних предприятий, по-видимому, будет демонстрировать уверенный рост. По данным Эксперт РА, в 1 пол. 2007г. доля оборота, относящаяся к крупному бизнесу, снизилась до 40,9%, а доля предприятий малого и среднего бизнеса увеличилась до 59,1% (в 2006г. эти доли составили соответственно 44,2% и 55,8%);

- Рост интереса к реверсивному факторингу, при котором услуги факторинговой компании необходимы дебитору, намеревающемуся получить отсрочку платежа;

- Активизация сегмента международного факторинга, на котором работает все больше игроков. Доля экспортного факторинга в общем объеме международного факторинга в 1 пол. 2007г. составила 77,9%, остальное приходится на импортный факторинг. По оценкам Эксперт РА доля международного факторинга в общем объеме денежных требований вырастет с 1,7% в 2006г. до 2,0% в 2007г.;

- Опережающий рост безрегрессного факторинга, доля которого на конец 2006г. достигла 9,6% от общего объема сделок (в 2005г. – 6,7%). В то же время, сохраняет популярность факторинг с регрессом в силу его менее высокой стоимости при развитии услуг по управлению дебиторской задолженностью даже без защиты от кредитных рисков;

- Продолжающийся рост по оказанию упрощенного факторинга – финансирования портфеля денежных требований без оказания всех прочих факторинговых услуг («инвойс дискаунтинг»). Данная тенденция объясняется в основном тем, что на этот рынок выходят коммерческие банки и некоторые небанковские организации, приступившие к «переупаковке» обычных кредитов на пополнение оборотных средств в дисконтирование инвойсов (денежных требований). Стоит отметить, что на текущий момент доля такого факторинга доминирует на российском рынке и будет сохраняться и, возможно, увеличиваться в ближайшие несколько лет.

**ИГРОКИ РЫНКА ФАКТОРИНГА**

Несмотря на увеличение числа факторинговых компаний, российский рынок характеризуется высокой концентрацией: на долю четырех крупнейших игроков в 2006г. приходилось 72,5% уступленных денежных требований. В 2007г. этот показатель снизился и составил 56,3%. Эксперты факторингового рынка отмечают, что в среднесрочной перспективе лидеры сохраняют свои позиции, и концентрация останется высокой. Подобная концентрация наблюдается на всех рынках факторинга в Западной Европе.

Большинство экспертов сходятся во мнении, что основные игроки на российском рынке уже определены. Доминирующая доля принадлежит (1) крупным банкам и их аффилированным структурам, ориентированным на крупных заемщиков с проверенной бизнес-моделью и низкими рисками, и (2) специализированным факторинговым компаниям, работающим с малыми и средними предприятиями и предлагающим массовый продукт, ориентированный на широкую клиентскую базу.

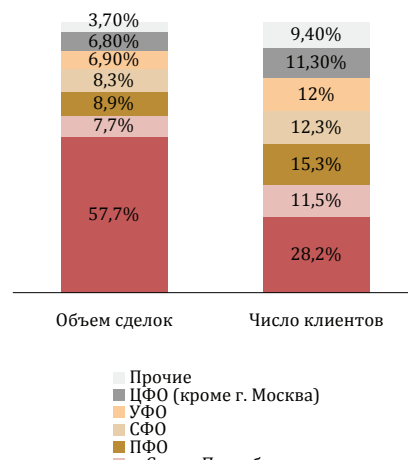
**БАРЬЕРЫ ВХОДА НА РЫНОК**

Высокие темпы роста привлекают на факторинговый рынок новых игроков. Однако уровень концентрации также определяется существенными барьерами для входа в отрасль, в числе которых следует отметить:

- доступные и недорогие источники фондирования;
- технологии, позволяющие предложить клиентам высокий уровень сервиса;
- методологическую базу оценки кредитных рисков;
- развитую региональную сеть и квалифицированный персонал для освоения факторинговых услуг.

По данным ЦБ РФ, на 01.01.07 г. 124 кредитных организации приобрели права требования по договорам факторинга.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ФАКТОРИНГОВЫХ СДЕЛОК И КОЛ-ВА КЛИЕНТОВ ПО РЕГИОНАМ В 2006г.**



Источник: Factors Chain International (FCI) Эксперт РА

**Крупнейшие факторинговые компании по объему уступленных прав требований фактору в 2007г.**

№	Компания	млрд. руб.
1	Еврокоммерц	121
2	Промсвязьбанк	96,9
3	НФК	62,1

Источник: рейтинг РБК

**Крупнейшие факторинговые компании по объему предоставленного фактором финансирования в 2007г.**

№	Компания	млрд. руб.
1	Еврокоммерц	121
2	Промсвязьбанк	76,9
3	НФК	47,3

Источник: рейтинг РБК

## КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

### ЭМИТЕНТ

Банк «Национальная Факторинговая Компания»

Сокращенное наименование – Банк НФК (ЗАО)

Адрес в Москве:

РФ, 115114, Москва, ул. Кожевническая, 14.

тел. (495) 787-53-37

тел. 8-800-200-1808

[www.factoring.ru](http://www.factoring.ru)



### ОРГАНИЗАТОР, АНДЕРРАЙТЕР, АГЕНТ ЭМИТЕНТА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ»

119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8

Бизнес-направление по рынкам долгового капитала

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

Бизнес-направление по операциям с долговыми инструментами

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

[www.uralsibcap.ru](http://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](http://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](http://www.micex.ru)

