

# Пространство для партнерства



НОМОС  
БАНК



# НОМОС-БАНК: преимущества работы



Все наши клиенты для нас в первую очередь люди: за цифрами мы всегда видим лидеров, которые способны привести свой бизнес к успеху с нашей помощью.

Мы внимательно анализируем бизнес клиентов и предлагаем им сбалансированное сочетание услуг, которые нужны им сейчас и понадобятся в будущем.

Мы умеем работать быстро и слаженно, обеспечивая для клиентов не стандартные продукты в стандартные сроки, а набор конкретных решений в кратчайшие сроки.

## 10 интересных фактов о НОМОС-БАНКе

1	<b>№1</b>	Единственный частный банк в РФ, который провел успешное IPO на Лондонской фондовой бирже
2	<b>№2</b>	По темпам роста капитала первого уровня среди банков Центральной и Восточной Европы (The Banker)
3	<b>№2</b>	Среди частных банков РФ по активам
4	<b>TOP-10</b>	• общего рэнкинга банков РФ
5		• банков РФ по активам
6		• в мире по темпам прироста активов (The Banker)
7	<b>БАНК ГОДА</b>	• Банк 2011 г. в РФ по версии журнала The Banker , Euromoney, EMEA Finance • Лучший банк 2011г. для Индустрии детских товаров в РФ по версии АИДТ
8	<b>БАНКИР ГОДА</b>	Президент НОМОС-БАНКа Дмитрий Соколов стал банкиром года (по версии журнала «Итоги»)
9	<b>ВЫСОКИЕ РЕЙТИНГИ</b>	Fitch Ratings: Долгосрочный РДЭ «BB», Краткосрочный РДЭ «B», Национальный долгосрочный рейтинг «AA-(rus)». Moody': Рейтинг долгосрочных валютных депозитов «Ba3», Рейтинг краткосрочных валютных депозитов «NP», Национальный долгосрочный рейтинг — «Aa3.ru» Национальное Рейтинговое Агентство (НРА): Индивидуальный рейтинг кредитоспособности AAA, максимальная кредитоспособность.
	<b>НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ 2011</b>	За кредитование реального сектора российской экономики

# Наша сеть: от Калининграда до Владивостока



Широкая география присутствия – более 300  
офисов

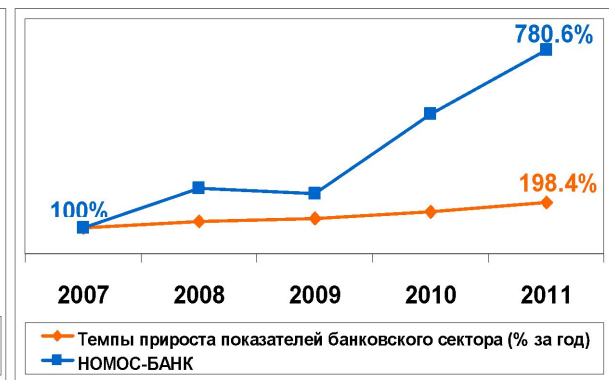
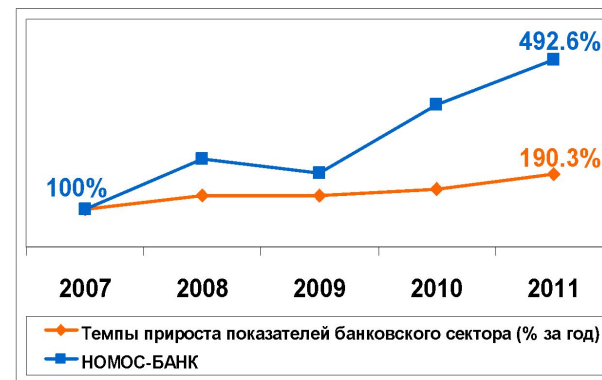
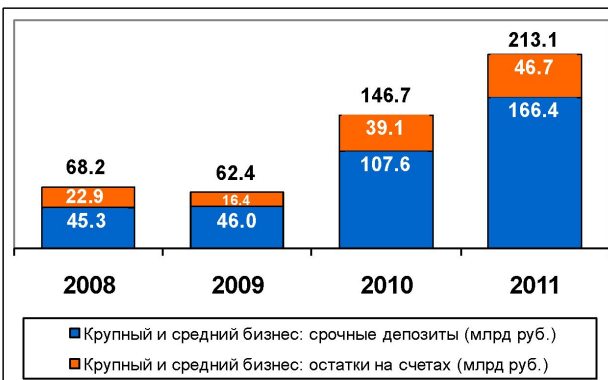
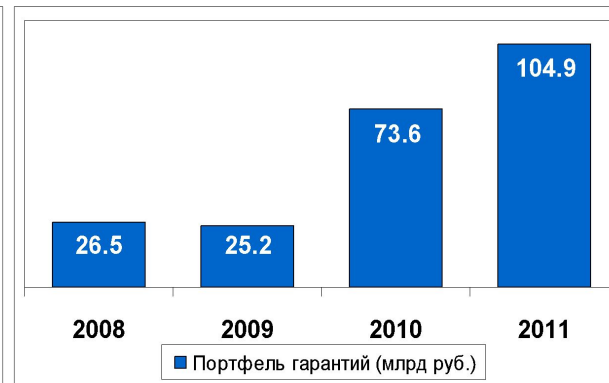


Значительная часть бизнеса группы сосредоточена  
в пяти основных стратегических регионах:

1. Москва и Московская область,
2. Санкт-Петербург,
3. Тюменская область (включая Ханты-Мансийский автономный округ),
4. Новосибирская область,
5. Хабаровский край.



# Динамика показателей 2011 г.



# Как мы работаем: наши принципы

Мы не предлагаем клиентам стандартные решения, состоящие из отдельных продуктов:

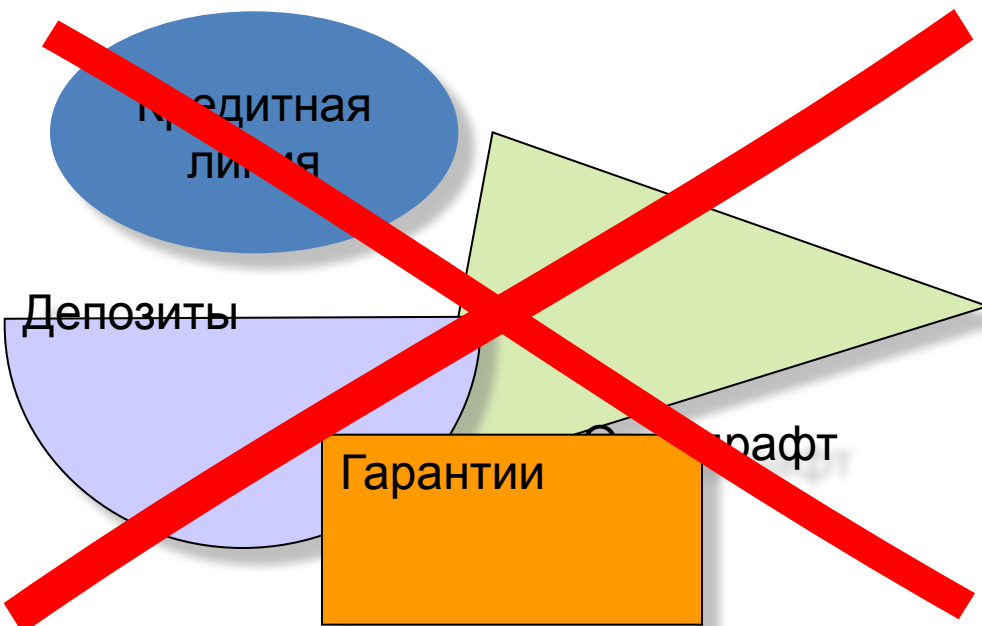
В основе нашей работы лежит принцип ориентации на интересы клиента:

Мы анализируем отрасль клиента

Мы анализируем бизнес клиента

Выявляем основные потребности бизнеса в текущий момент и в будущем

В кратчайшие сроки предлагаем клиенту индивидуальное сочетание услуг, оптимальных для его бизнеса





# Наши клиенты: «Детский мир»



- Старт работы: 1957 г.
- Начало формирования национальной сети: 2000 г.
- Начало сотрудничества с НОМОС-БАНКом: 2006 г.

## Результаты сотрудничества:

- установлен лимит на предоставление банковских гарантий обеспечения обязательств по договорам аренды, что позволяет уйти от практики использования страховых депозитов, которые требуют некоторые арендодатели
- установлен лимит на операции с непокрытыми аккредитивами в пользу поставщиков (иностранных партнеров), что позволяет избежать рисков непоставки и увеличить отсрочку платежа поставщику, привязав ее к собственному платежному календарю
- установлен лимит краткосрочного кредитования на пополнение оборотных средств

## Наши клиенты: «Гранд Тойз»



**БЕГЕМОТ**  
гипермаркет игрушек

- Старт работы: 1998 г.
- Крупнейший импортер и розничный продавец игрушек в России
- Входит в TOP-25 самых динамично развивающихся компаний России («Секрет Фирмы», 01.02.2012)
- Сотрудничество с НОМОС-БАНКом: с начала 2010 г.
- Банк осуществляет обслуживание компаний-импортёров, производителей, сети розничной торговли в составе группы

### Результаты сотрудничества:

- Доступ к большому кредитному лимиту с различными видами кредитных продуктов (краткосрочное и долгосрочное кредитование, аккредитивы для расчётов с поставщиками)
- Сбалансированное сотрудничество по различным направлениям деятельности группы компаний (инкассация, расчеты, паспорта сделок ВЭД, зарплатный проект)
- Компания на динамичном рынке увеличивает размеры выручки на 30-40% в год
- Впечатляющий рост розничной торговой сети «Бегемот» (в т.ч. в городах присутствия банка)



# Наши клиенты: Early Learning Centre (ELC)

Nb

НОМОС  
БАНК



Центр раннего развития



- ELC – проект аптечной сети **36,6** – национального лидера в области розничной торговли лекарственными средствами, медикаментами, товарами для красоты и здоровья
- ELC в России является лицензиатом одноименной британской торговой сети игрушек и товаров для детей

## Результаты сотрудничества:

- В рамках общего лимита на группу компаний, ELC имеет доступ к краткосрочному и долгосрочному финансированию, факторингу (общий лимит 2,4 млрд. руб.)

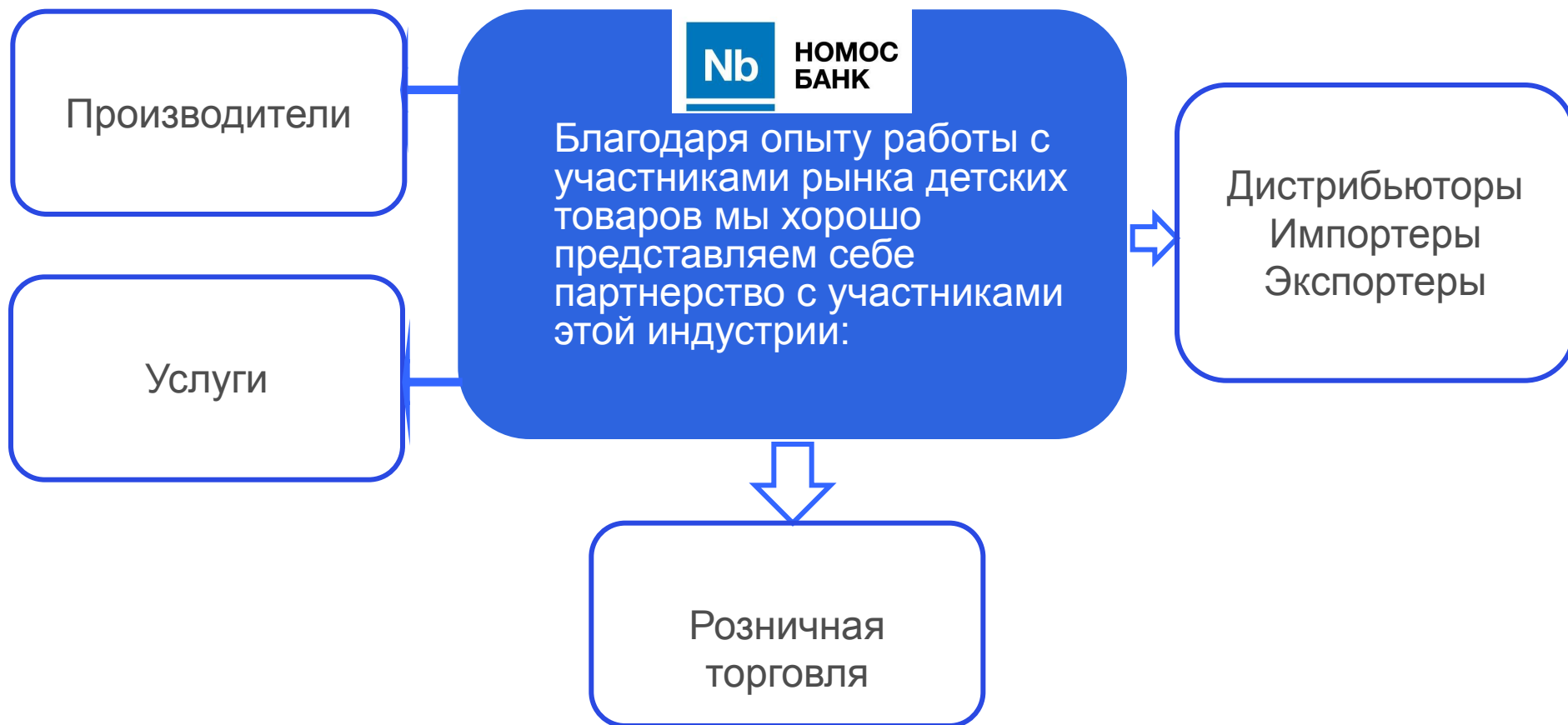
# гаММа



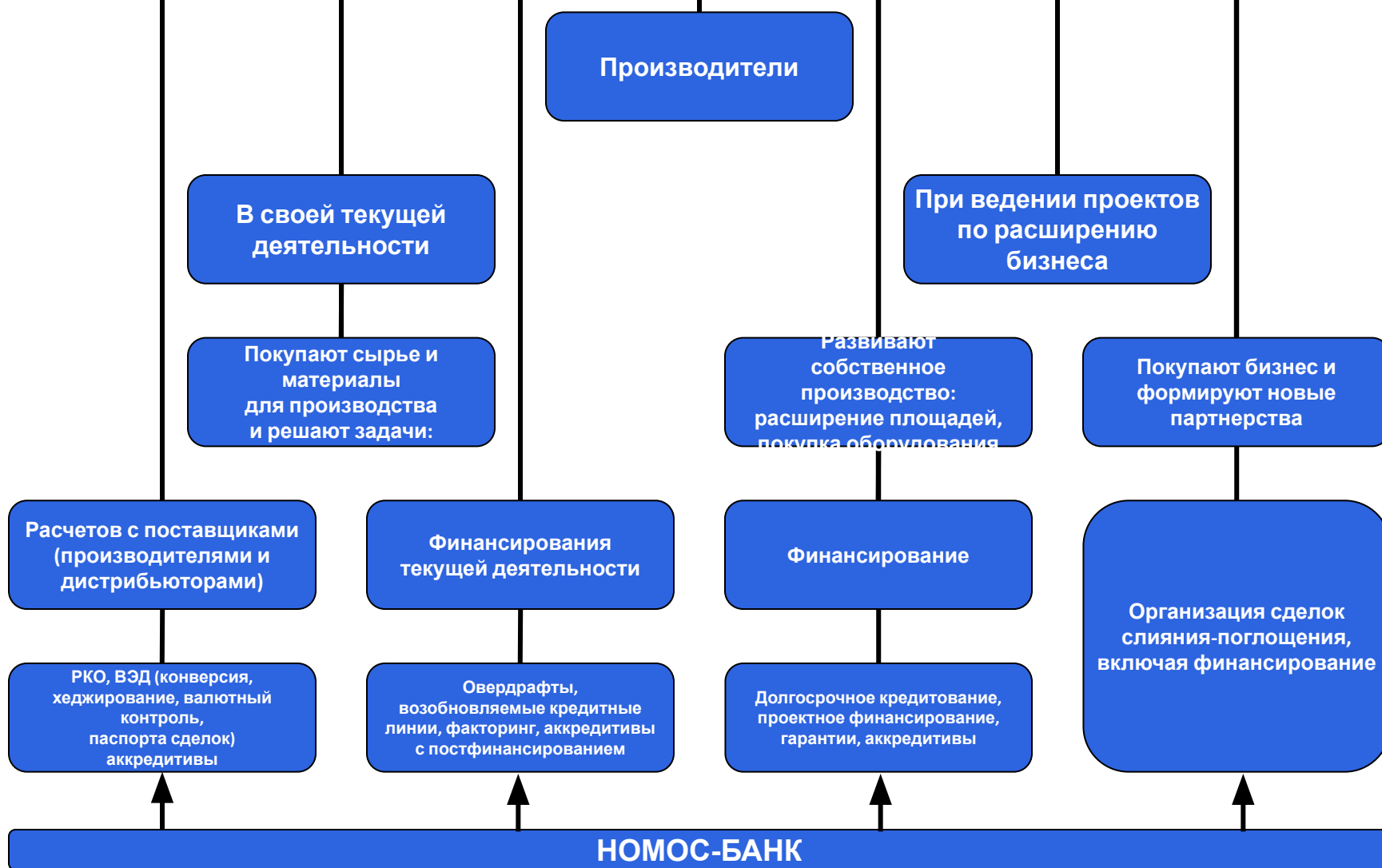
- Компания ГАММА основана в 1899 году, на сегодняшний день является ведущим производителем на российском рынке товаров для детского творчества и хобби

### Результаты сотрудничества:

- за время сотрудничества НОМОС-БАНК стал якорным банком для компании ГАММА
- компания ГАММА имеет в банке 4 договора о возобновляемом кредите (пополнение оборотных средств)
- НОМОС-БАНК предоставил компании долгосрочное проектное финансирование на модернизацию оборудования по производству продукции для детского творчества, а также для профессиональных художников и художественных школ
- ГАММА также использует операции, связанные с ведением внешнеэкономической деятельности: валютный контроль, оформление паспортов сделок, конверсионные операции
- в результате сотрудничества с банком компания ГАММА расширила рынки сбыта и увеличила объем продаж (темп роста выручки от продаж в 2011 году по сравнению с 2010 г. составил 110,1%, темп роста чистой прибыли 131,4%)



# Решения для производителей: рекомендации



# Решения для производителей: примеры



Меня зовут Николай, финансовый директор компании «Пыши и Мамы». Мы успешно производим детские товары уже 5 лет и сейчас думаем о производстве мебели для детских комнат. Нам нужно организовать производство, закупить оборудование, разработать и оттестировать новые модели мебели, договориться о ее реализации с розничными магазинами.



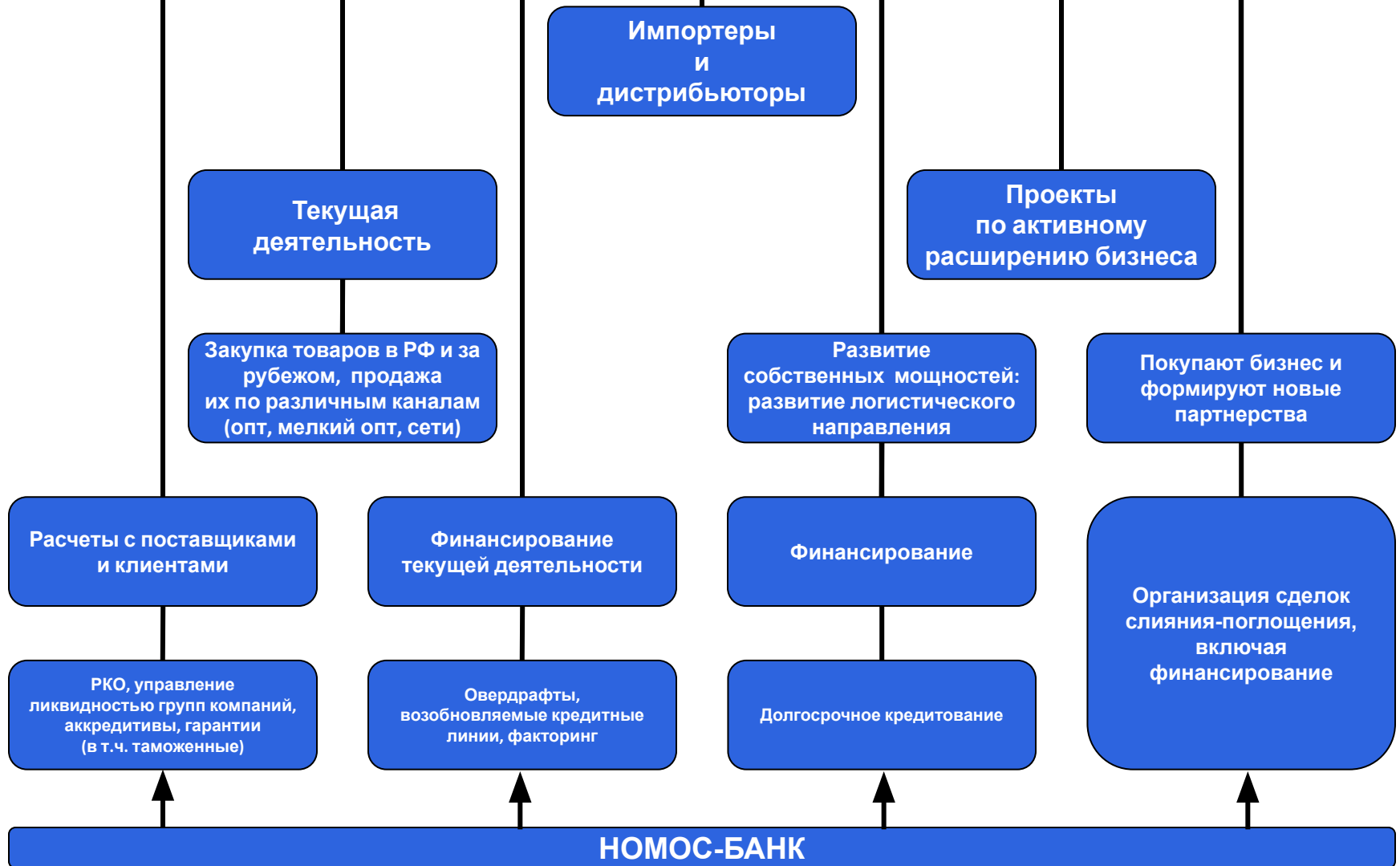
Меня зовут Антонина, я президент Ассоциации предприятий индустрии детских товаров. Я бы посоветовала Вам воспользоваться мерами государственной поддержки для предприятий промышленности, малого и среднего предпринимательства, экспорта и инновационной деятельностью.

Меня зовут Наталья, я директор 2-го Департамента по работе с корпоративными клиентами НОМОС-БАНКа. Мы бы посоветовали Вам воспользоваться проектным финансированием. Если Вы хотите построить или приобрести производственный корпус, Вы можете воспользоваться долгосрочным кредитом. Оборудование можно взять в лизинг. На различные магазины установить факторинговый счет.





# Решения для импортеров и дистрибьюторов



# Решения для импортеров и дистрибьюторов : примеры



Меня зовут Наталья, я директор 2-го Департамента по работе с корпоративными клиентами НОМОС-БАНКа. Мы бы посоветовали Вам использовать в работе аккредитивную форму расчетов с поставщиками и производителями. Банк имеет возможность установить на Вашу компанию лимит непокрытых аккредитивов, в т. ч. с возможностью постфинансирования. Это позволит Вам дополнительно увеличить отсрочку платежа и получить в наиболее удобные для компании периоды

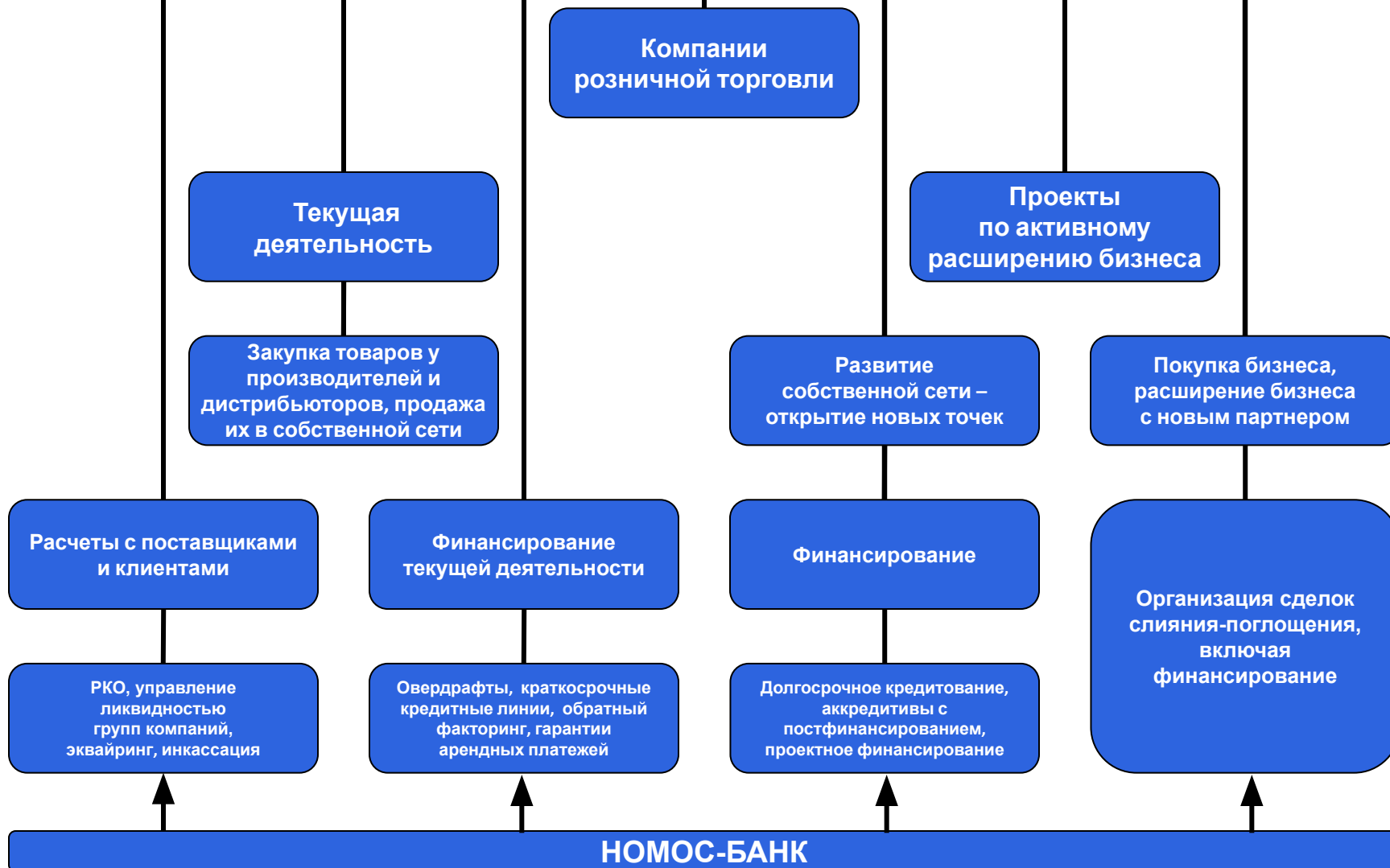
Меня зовут Елена, я финансовый директор компании «Тоймарк». Мы привозим в РФ из Европы и Азии детские игрушки крупнейших производителей. Сейчас мы присматриваемся к рынку интеллектуальных игрушек. Мы хотим заключить контракты с их производителями и ритейлерами, которые будут готовы их продавать. Нам хотелось бы, чтобы это направление стало стабильным, позволило нам увеличить объемы продаж и не приносило с собой дополнительных рисков для стабильности бизнеса.



Меня зовут Антонина, я президент Ассоциации предприятий индустрии детских товаров. Я бы посоветовала Вам воспользоваться мерами государственной поддержки для предприятий малого и среднего предпринимательства, лизинга, субсидиями кредитной ставки, сертификации, МСО



# Решения для компаний розничной торговли



# Решения для ритейлеров: примеры



Меня зовут Наталья, я директор 2-го Департамента по работе с корпоративными клиентами НОМОС-БАНКа. Можем предложить Вам долгосрочный кредит (до 5 лет) на финансирование затрат, связанных с открытием магазина (ремонт, рекламные затраты, покупка торгового оборудования). Возможно, Вам потребуется гарантия для обеспечения исполнения обязательств по договору аренды и возобновляемая кредитная линия на закупку товарного ассортимента нового магазина.

Меня зовут Александр, я финансовый директор региональной сети детских магазинов «Антон и компания». Мы успешно работаем на этом рынке уже более 5 лет в своём регионе и собираемся открыть центр детских товаров в соседней области. Нам нужны будут средства на открытие магазина, его оборудование и продвижение.



Меня зовут Антонина, я президент Ассоциации предприятий индустрии детских товаров. Я бы посоветовала Вам воспользоваться мерами государственной поддержки для предприятий малого и среднего предпринимательства, лизинга оборудования, субсидиями кредитной ставки, сертификатами, в.ч. ИСО



## Как с нами связаться:

---



Спасибо за внимание!  
Всегда готовы отвечать на вопросы:

Семкова Наталья  
Директор 2-го Департамента по работе с корпоративными клиентами  
+7 (495) 737-73-55 доб. 4406  
+7 (916) 454-09-86  
[Semkova\\_NV@Nomos.ru](mailto:Semkova_NV@Nomos.ru)

Ассоциация предприятий индустрии детских товаров  
+7 (499) 261-40-08  
[info@acgi.ru](mailto:info@acgi.ru)