

Тема
номера:

КОРПОРАТИВНЫЕ
НОВОСТИ

№10 (28) 2002

Автобанку - 14 лет!



Сопредседатель Российско-германского форума «Петербургский диалог» М.С.Горбачев приветствует открытие Представительства нашей Финансовой корпорации в Берлине

Специальный
репортаж:

Открытие Представительства
в Берлине

У Бранденбургских

В Берлине состоялось торжественное открытие Представительства нашей

Берлин, улица Унтер ден Линден, 21. Таков теперь европейский адрес Финансовой корпорации, открывшей в столице Германии свое представительство. Этот район, расположенный в самом центре города, неподалеку от Бранденбургских ворот, считается здесь одним из самых престижных. Издревле это место облюбовали немецкие банкиры, и сегодня на Унтер ден Линден, известной еще под именем «главной улицы финансистов», расположены офисы ведущих финансовых институтов Германии. «Дойче Банк», «Дрезднер Банк», «Коммерцбанк» – вот далеко не полный перечень новых соседей банка «НИКойл», ставшего первым русским обитателем этого престижного района. Впрочем, чужим в этой солидной компании «НИКойл» вряд ли кто назовет. Во-первых, с большинством из своих новых соседей по улице банк «НИКойл» давно установил если не партнерские, то хотя бы корреспондентские отношения. К тому же, сама Финансовая корпорация отныне стала полноправным членом местного бизнес-сообщества, вступив в ряды Союза немецкой экономики в Российской Федерации.



Торжественный момент открытия представительства

Презентацию берлинского офиса нашей Финансовой корпорации некоторые немецкие газеты назвали знаковым событием. И не только потому, что российские банки в Германии все еще большая редкость, а презентаций подобного масштаба с участием крупных российских структур здесь не было уже четыре года. Просто Германия – крупнейший экономический партнер нашей страны и один из важнейших инвесторов в российскую экономику. Товарооборот между двумя странами с 2000-го года вырос почти на 87 процентов, немецким предпринимателям принадлежит абсолютное лидерство в прямых инвестициях в Россию. С учетом известной практичности немцев это означает одно: успехи российской экономики здесь воспринимаются как свои собственные. И пример «НИКойла», за несколько лет превратившегося из инвестиционной компании в

многопрофильную финансовую корпорацию, в Германии считают показательным. И на церемонии открытия представительства, и на пресс-конференции, а затем и на торжественном приеме от журналистов буквально не было отбоя.



Памятный диплом Союза немецкой экономики

Больше всего пишущую братию интересовали два вопроса: почему именно Берлин, и в каком направлении Корпорация намерена развивать сотрудничество с немецкими бизнесменами. Исчерпывающие ответы на эти вопросы дал Президент Финансовой корпорации **Николай Цветков**:

– «Берлин – традиционно близкая к России земля. Именно здесь принимаются основные политические решения, здесь создаются условия для развития деловых связей с Россией. Представляется, что именно отсюда быстрее всего можно будет укрепить доверие немцев к российскому бизнесу. Мы считаем нашу корпорацию одним из самых надежных и выгодных партнеров для немецкого капитала в нашей стране, – сказал далее Н.А. Цветков, – Мы планируем развивать вместе с немецкими банками бизнес-управление активами, создавать вместе с ними фонды для инвестирования в нашу страну. Мы будем активно сотрудничать с немецкими страховыми компаниями в области перестрахования российских рисков, оказывать услуги немецким банкам в области инвестиционного банкинга, поскольку хорошо знаем российский рынок и готовы участвовать вместе с ними в сделках в нашей стране».

Присутствующие на церемонии открытия гости отметили, что Николай Цветков хорошо знает «немецкую тему», поскольку

является участником Российско-германского форума «Петербургский диалог» со времени его основания Президентом России В.В. Путиным и канцлером ФРГ Г.Шредером. Сейчас Сопредседателем



Немецкие бизнесмены радужно приветствовали своих российских коллег

Форума «Петербургский диалог» является **М.С. Горбачев** – именно под его патронажем проходил торжественный прием в честь открытия представительства Корпорации. Прием состоялся в одном из самых престижных клубов деловой элиты Германии – «Берлин Капитал Клуб».

– «Я часто бываю в Германии, – отметил в своем выступлении на приеме М.С.Горбачев, – но этот приезд мне особенно интересен. Сегодня происходит важное событие, которому я придаю большое значение – презентация представительства одной из наших известных, успешно действующих корпораций. Я доволен, что именно эта компания находится здесь в Берлине и собирается расширить свою деятельность, сотрудничая с немецким капиталом, с немецким бизне-

Ворот

Финансовой корпорации

сам, это хорошая компания. Я знаю этих людей, и особенно знаю ее президента».

М.С. Горбачев вручил Представительству символический подарок – картину с видом Московского Кремля.

Не менее важным, чем рекомендация М.С. Горбачева, для принявших участие в церемонии немецких партнеров Корпорации стали слова Посла Российской Федерации в Германии С.Б. Крылова:

– «Москва постепенно становится городом немецким. – сказал Сергей Борисович. – Точнее сказать, Москва – это город немецкой экономики. В Москве более 1200 представительств различных немецких компаний. Мы немножко позднее, чем Германия, начали развивать свой бизнес, но зато учимся значительно быстрее. И мне очень приятно, что постепенно российское экономическое присутствие в Германии становится все более и более заметным».

Как бы в подтверждение этих слов тут же, во время приема, состоялась торжественная церемония вручения диплома о вступлении «НИКойла» в состав Союза немецкой экономики в РФ. Диплом вручила член правления Союза немецкой экономики в России г-жа Регина фон Флемминг.

Основанный в 1995 году как неправительственная организация, сегодня Союз является влиятельным органом, оказывающим помощь немецким и российским бизнесменам в выходе на рынки двух стран и ведущим прямой диалог с правительствами России и Германии. Разумеется, столь солидный статус означает весьма тщательный отбор претендентов на членство в организации. Немцы, как известно, народ консервативный и весьма щепетильный в вопросах деловой репутации. Видимо поэтому до недавнего вре-

мени среди членов Союза – а это 360 немецких фирм и совместных предприятий, работающих в России – не было ни одной российской кредитно-финансовой организации. Поэтому вступление Финансовой корпорации в этот престижный клуб немецких инвесторов в Германии было воспринято как свидетельство того, что российский финансовый рынок постепенно возвращает доверие к себе со стороны европейских инвесторов.

Однако торжественные церемонии и приемы были отнюдь не главной частью программы поездки делегации Корпорации в Берлин. За несколько дней состоялись многочисленные встречи и переговоры руководства Корпорации с представителями деловых и политических кругов Германии. В частности, состоялись встречи с представителями «Дрезднер Банка» (Харальд Липкау, Уте Кохловски-Каджая), «Гселлшафт Банка» (Томас Файт, Герхард Роллер и Фридрихольд

К политике эти встречи не имели никакого отношения, и речь на них шла в основном о направлениях дальнейшего сотрудничества российских и немецких бизнесменов. Как отметил на пресс-конференции Первый вице-президент ФК «НИКойл» М.Л. Пронк, клиентов Корпорации более всего интересует возможность привлечения дополнительного финансирования из-за рубежа для реализации крупных инвестиционных проектов. Другое направление сотрудничества – страхование. Об этом журналистам рассказал Главный исполнитель-

вицы страхования. Мы работаем с широким спектром российских предприятий. На протяжении



Хорошая возможность обсудить вопросы сотрудничества с Послом Российской Федерации в Германии С.Б. Крыловым (на снимке справа)



М.С. Горбачев поздравляет Президента нашей Финансовой корпорации Н.А. Цветкова с открытием представительства

Германии), Президентом Межминистерского комитета по экспортным гарантиям и поручительствам доктором Бунсе, руководством Союза немецких промышленников, депутатами Бундестага.

ный директор Корпорации Борис Пастухов:

– «На сегодняшний день страховая группа Корпорации состоит из трех компаний и работает во всех секторах страхового бизнеса, представляя различные

виды страхования. Мы работаем с широким спектром российских предприятий. На протяжении последних 6 лет отчетность Промышленно-страховой компании, входящей в Корпорацию, аудитуется по международным стандартам. В настоящее время мы активно участвуем в масштабном проекте «Зеленая карта» – по страхованию автомобилей при пересечении границы. Это особенно актуально в свете введения в России в 2003 году обязательного страхования транспортных средств и автогражданской ответственности».

В свою очередь, у немецких бизнесменов наибольший интерес вызывает работа Корпорации на региональных финансовых рынках России. И наша Финансовая корпорация – с ее опытом работы на международных рынках и широкой филиальной сетью – может стать для немецких инвесторов идеальным проводником на региональные рынки России и стран СНГ.

А это значит, что столица Германии, после падения Берлинской стены ставшая символом воссоединения Восточной и Западной Европы, теперь может стать символом интеграции России в Европейское экономическое сообщество.

Каролина Эйгерис

С Днем рождения, Автобанк!

Поздравляем всех клиентов, деловых партнеров и друзей с 14-летием Акционерного Коммерческого Банка «Автобанк»! Сегодня он является одним из старейших и наиболее авторитетных коммерческих банков России. В настоящее время Автобанк входит в число лидеров банковского сектора страны по основным финансовым показателям своей деятельности.

Успех Автобанка — это в равной степени заслуга его деловых партнеров и клиентов, высокопрофессионального менеджмента и успешности бизнес-стратегии развития. Сегодня новый перспективный этап развития Автобанка связан с работой в составе Финансовой корпорации «Автобанк-НИКойл-Страхование». Автобанк сегодня — это в первую очередь широкий комплекс высокотехнологичных услуг для всех категорий клиентов — частных и юридических лиц.

Сегодня среди почти трехтысячного коллектива сотрудников Автобанка есть более 60 человек, посвятивших работе в банке более 10 лет своей жизни. Каждый из них внес свой вклад в развитие Автобанка и его превращение из узкоотраслевого финансового института в кредитное учреждение — лидера банковского сектора страны.

НАТАЛЬЯ ПЕТРОВНА АРТЕМЬЕВА, Заместитель Председателя Автобанка, работает в банке, если быть точным, 11 лет и 3 месяца.

— *Наталья Петровна, расскажите, пожалуйста, как Вы пришли в банковский бизнес?*

— Мой приход в банковский бизнес состоялся в самом начале 90-х годов. 9 сентября 1991 года я устроилась на работу в Автобанк на должность заместителя начальника управления депозитов и ценных бумаг. К тому моменту у меня не было опыта банковской работы: сразу после окончания института я работала в Министерстве финансов СССР, где прошла путь от старшего экономиста до начальника отдела в управлении финансирования машиностроения.

Правда, работа, которой пришлось заниматься в Автобанке, была в значительной мере схожа с теми задачами, которые я решала в Министерстве финансов. В банке я поначалу занималась в основном привлечением ресурсов физических лиц и корпоративных клиентов. Но в 1994 году, когда я стала возглавлять управление кредитования и расчетов Автобанка, я с удовольствием включилась в ту работу, которой я занималась всю свою сознательную жизнь и которую очень любила — анализ и оценка кредитных рисков, развитие предприятий и отраслей экономики через формирование оборотных средств и т.д.

— *Расскажите, как проходило становление Автобанка? На какие направ-*

ления деятельности делался упор в начале 90-х годов?

— Становление Автобанка началось в 1988 году. Первоначальное название банка, кстати, несколько отличалось от того, к которому мы все сейчас привыкли. В 1988 году Госбанк СССР выдал лицензию «Банку развития автомобильной промышленности (Автобанк)». И только в середине девяностых мы решили опустить приставку про развитие автомобильной промышленности: ведь к тому времени мы стали универсальным банком, работающим со всеми секторами экономики страны и, что не менее важно, с большим количеством частных лиц.

Впрочем, такое название поначалу отражало специализацию Автобанка: в число 195 первоначальных акционеров Автобанка вошли крупнейшие российские автомобилестроительные предприятия, в том числе «ГАЗ», «АвтоВАЗ», «КамАЗ», «Москвич», «ЗИЛ», а также ряд крупных производителей сельскохозяйственной техники, небольших компаний и частных лиц. Так что в первые годы Автобанк являлся отраслевым банком. Безусловно, наши «автомобильные» акционеры сделали огромный вклад в развитие Автобанка.

— *Когда и как было принято решение о переориентировании Автобанка в сторону универсального банка?*

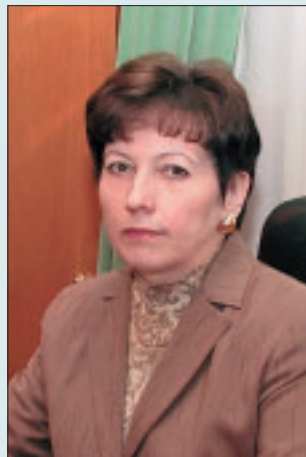
— Превращение Автобанка в универсальное кредитное учреждение — это целиком и пол-

ностью заслуга той команды, которая долгое время стоит во главе Автобанка. Это решение принималось осознанно, и, по большому счету, оно не было для банка тяжелым или спонтанным, потому что Автобанк с самого начала был открыт для всех категорий клиентов и с самого начала связывал свое развитие с предложением рынку новых банковских продуктов и услуг. Просто с какого-то момента стали делать это более осознанно и, как мы видим сейчас, добились своего: сейчас в Автобанке открыто более 58 тысяч счетов клиентов-юридических лиц и более 507 тысяч счетов частных лиц.

— *То, что сегодня Автобанк является одним из старейших банков страны, несмотря на все финансовые катаклизмы и кризисы, которые случились за последние полтора десятка лет — это заслуга менеджмента, сотрудников или в большей степени лояльность клиентов?*

— Кризисы банковской системы случались за последние 14 лет пугающе регулярно. Но, пожалуй, самым тяжелым для нашего банка был кризис 1998 года. Сегодня, преодолев этот период, остается только порадоваться за наших клиентов, сам банк, его руководство и всех наших сотрудников, что Автобанк не пошел по пути сворачивания активов и перевода бизнеса на другую, «страховочную» площадку.

Банк для



Н. Артемьева

ложением рынку новых банковских продуктов и услуг. Просто с какого-то момента стали делать это более осознанно и, как мы видим сейчас, добились своего: сейчас в Автобанке открыто более 58 тысяч счетов клиентов-юридических лиц и более 507 тысяч счетов частных лиц.

— *То, что сегодня Автобанк является одним из старейших банков страны, несмотря на все финансовые катаклизмы и кризисы, которые*

случились за последние полтора десятка лет — это заслуга менеджмента, сотрудников или в большей степени лояльность клиентов?

— Кризисы банковской системы случались за последние 14 лет пугающе регулярно. Но, пожалуй, самым тяжелым для нашего банка был кризис 1998 года. Сегодня, преодолев этот период, остается только порадоваться за наших клиентов, сам банк, его руководство и всех наших сотрудников, что Автобанк не пошел по пути сворачивания активов и перевода бизнеса на другую, «страховочную» площадку.

Хотя возможность перевода бизнеса на другую площадку была, и, как мы видим сегодня, многие схожие по масштабам бизнес-банки страны этой возможностью воспользовались.

Но в Автобанке было принято решение оставаться со своими клиентами. В результате правильно выбранной стратегии банк обеспечил безусловное выполнение своих обязательств перед всеми вкладчиками, обеспечил возврат средств всех клиентов в полном объеме. Кстати, многие наши вкладчики работают с банком с начала 90-х годов! Именно этот кредит доверия клиентов позволил Автобанку преломить в 98-м кризисную ситуацию и выполнить обязательства перед всеми вкладчиками и кредиторами.

— **То есть лояльность клиентов стала основополагающим фактором преодоления кризиса?**

операции делались вручную и были чрезвычайно трудоемкими и долгими. Столкнувшись в начале 90-х годов с такими масштабами банковских операций, которые Автобанк проводит сейчас, мы бы просто не смогли сделать все в срок.

В вопросе развития наших банковских технологий ключевую роль сыграли наши IT-специалисты, которыми руководит Юрий Анатольевич Коваль. Все необходимое для банковской деятельности и поступательного развития банковского бизнеса Автобанка программное обеспечение — это, безусловно, их заслуга. Как мы видим, именно технологии сейчас имеют ключевое значение для бизнеса банка, и я рада отметить, что технологии Автобанка — одни из лучших на рынке.

Второй, еще более важный залог нашего успеха — это наш коллектив сотрудников и

но всегда было следствием осознанной необходимости, с которой любой развивающийся банк сталкивается на определенном этапе своего пути. С этой необходимостью Автобанк столкнулся в начале-середине 90-х годов после того, как нами был пройден этап освоения бизнеса в Москве. Мы поняли, что и рост ресурсов, и, в значительной мере, успех размещения привлеченных нами средств будет намного эффективнее, если это реализовывать, имея региональную сеть. Автобанк это понял в числе первых и, как показывает сейчас работа нашего кредитного управления, именно из регионов нам поступает очень много интересных проектов, именно в регионах идет бурное оживление промышленности, строительства и других отраслей экономики.

— **Расскажите о Вашем видении дальнейшего развития банка?**

большой страны

— Дело в том, что у Автобанка исторически не было системообразующих крупных клиентов, уход которых мог бы критично дестабилизировать банк. Клиентская база Автобанка очень качественно диверсифицирована, поэтому в кризис 1998 года у нас не было такой ситуации, при которой последствия паники какого-либо одного или нескольких клиентов приводили к необратимым последствиям для банка. Парадоксально, но в Автобанке все происходило с точностью до наоборот! Клиенты, видя, что мы не собираемся сворачивать свою деятельность, поддерживали нас как могли — на свой страх и риск не закрывали счета, оставляли вклады. Многие сотрудники, работавшие с клиентами в 1998 году, получали массу писем от клиентов с выражением благодарности. Сейчас, просматривая эти письма, лично я испытываю искреннюю гордость за людей, которые в обстановке всеобщего недоверия, жесточайшего кризиса и краха всех надежд все-таки верили своему банку, верили специалистам, которые с ними работали.

— **Пройдя в банковском бизнесе такой большой путь, не могли бы Вы поделиться своими оценками развития банковской системы страны, начиная с начала 90-х годов?**

— С высоты нынешнего развития Автобанка сейчас сложно без критических ноток говорить об особенностях ведения банковского бизнеса в начале 90-х годов. Конечно, даже в начале 90-х у нас были и компьютеры, и квалифицированные сотрудники, но хочется особо отметить, что, в отличие от дня сегодняшнего, у нас было в прямом смысле этого слова доисторическое программное обеспечение. Поэтому многие

руководство, возглавляющее банк. Здесь, конечно, нужно особо подчеркнуть роль Натальи Алексеевны Раевской и той команды, которая определяла стратегию развития банка. Именно благодаря тем, первым руководителям Автобанка был запущен такой совершенный банковский механизм, который, несмотря на кризисы и прочие случавшиеся за годы жизни банка невзгоды, работает как швейцарские часы. Пожалуй, главное, что нас выгодно отличает сегодня от многих коммерческих банков — это то, что в Автобанке есть выстроенный производственный процесс. На мой взгляд, этим действительно можно гордиться — это без сомнения самый ценный актив банка.

В Автобанке традиционно был и остается высокий уровень профессиональной подготовки сотрудников всех уровней.

— **Когда и как принималась концепция регионального развития? Ведь Автобанк «пошел в регионы» первым среди коммерческих банков.**

— Если говорить о концепции регионального развития, то она была в планах банка с самого начала и постепенно, с начала 90-х годов нам удалось наши региональные проекты реализовать на практике. Первые два филиала — во Владимире и городе Петушки — Автобанк открыл еще в 1990 году. С годами региональные проекты Автобанка позволяли нам открывать по несколько филиалов в год и к 14-летию юбилею банка довести региональную сеть обслуживания клиентов до 109 точек в более чем 50 крупнейших регионах страны.

— **Какие цели решал банк, наращивая региональную сеть?**

— Развитие регионального бизнеса для Автобанка никогда не являлось самоцелью,

— Сегодня, я уверена, все уже знают, что Автобанк в тесном сотрудничестве с Финансовой корпорацией «НИКойл» и ее страховой группой реализует новый масштабный проект, суть которого — создание общенациональных центров универсальных финансовых продаж — своего рода «финансовых супермаркетов». В них, по нашей задумке, в дополнение к традиционным банковским услугам, клиентам будет предлагаться широкий спектр небанковских финансовых услуг и индивидуальных финансовых решений, реализованных на базе возможностей наших партнеров.

Кого-то, конечно, может удивить, что в нынешних комфортных для развития традиционного банковского бизнеса условиях мы решились на инвестиции в такой проект будущего. Но словами «первый» и «лидер» за 14 лет работы не раз характеризовали именно Автобанк, а в свое время в категорию «проектов будущего» попадали и те, что кажутся сегодня обыденными для банка второй и даже третьей сотни... Взять, для примера, хотя бы динамично развивающийся сейчас «пластиковый» бизнес. Вряд ли кто задумывался о том, что, устанавливая в 1990 году первый в стране банкомат, Автобанк через 12 лет будет иметь одну из самых больших сетей собственных банкоматов (сейчас у банка их более 640) и станет лидером рынка пластиковых карт, выпустив их более полумиллиона. Ведь заглядывать на шаг вперед — еще одна отличительная черта Автобанка, а если сложить все наши конкурентные преимущества вместе, то становится понятно, почему Автобанк сегодня празднует 14-летие и готовится к новым громким проектам...

Интервью вела Вера Панова

Автобанк... Мы помним, как все

Валентина Захарова, начальник отделения «Сокольники». В 1994 году принимала самое непосредственное участие в организации и открытии первых отделений Автобанка в Москве, возглавляла первое московское отделение Банка — «Покровское».

«Отделение «Покровское» открылось 14 февраля 1994 г, 21 марта мы открыли «Преображенское», а 10 мая — «Печатники». Перед нами была поставлена четкая задача: отделения Автобанка должны выгодно отличаться от отделений конкурентов высоким уровнем сервиса, удобством обслуживания, особым вниманием по отношению к каждому клиенту. Эти традиции Банк сохраняет и сегодня: клиенты высоко ценят стандарты обслуживания,



Сбербанк. Банки, открывающие отделения, сегодня имеют возможность ориентироваться на опыт коллег, а тогда нам приходилось разрабатывать практически с нуля собственную технологию, собственную систему. Кстати, надо отметить, что с самого начала центральный офис и отделения были объединены в единую сеть. И огромный вклад в разработку этой системы вне-

принятые в Автобанке, но, главное — придя к нам, они чувствуют себя удобно и комфортно.

В начале 90-х сетью собственных отделений в Москве мог похвастаться, пожалуй, только

сегодняшние зампреды Автобанка Юрий Анатольевич Коваль и Татьяна Дмитриевна Летунова, благодаря которым были успешно решены важнейшие вопросы, связанные с автоматизацией бизнес-процессов и работой объединенной бухгалтерии.

Многие молодые специалисты, которые в свое время работали в первых отделениях Автобанка, сегодня сами возглавляют успешно развивающиеся отделения. Это начальник отделения «Сухаревское» **Ирина Абызова**, начальник отделения «Покровка» **Ирина Горбачева**, начальник отделения «Проспект Мира» **Ирина Сухобрус** и др. И сегодня, когда в Москве работает около сорока отделений Автобанка, характер конкуренции поменялся — мы по-доброму соревнуемся друг с другом.»



Елена Платонова, начальник операционного управления по обслуживанию юридических лиц. Работает в Автобанке с 1991 года. Вместе с Еленой Михайловной в ОПЕРУ по обслуживанию юрлиц работают семь сотрудников, у которых стаж работы в Автобанке уже превысил 10 лет.

«Честно признаться, когда мы пришли на работу в Автобанк, никто из нас и представить себе не мог, что спустя всего несколько лет мы будем работать в одном из крупнейших банков страны. Разумеется, никакого ОПЕРУ тогда не было — был сформирован небольшой операционный отдел, в котором работали молодые специалисты. Работали практически вручную — учет операций по счетам клиентов велся на обычных калькуляторах. Да и сидели довольно тесно — весь Банк занимал всего лишь два этажа. Мы все были рядом и знали друг друга в лицо и по имени — руководство, специалисты по кредитам, валюте, ценным бумагам, программисты.... И на этих двух этажах происходило не только зарождение нового, мощного Банка — рождался наш коллектив, закладывались традиции, которые нам удалось сохранить и сегодня.

Банк рос на наших глазах — появлялись новые службы, осваивались новые направления, развивались технологии, расширялся штат сотрудников. Тем не менее, нам удалось сохранить ту атмосферу, которая существовала в первые годы: доброжелательность, уважение друг к другу, взаимовыручка на всех участках работы, и даже своего рода патриотизм — эти качества всегда высоко ценились в Автобанке. ОПЕРУ, кстати, является своего рода кузницей кадров — в нашем подразделении выросли многие специалисты, занимающие сегодня в Автобанке руководящие должности. Мы тоже продолжаем хранить верность Автобанку — коллектив нашего управления за последние 7 лет практически не изменился. В преддверии праздников и Дня рождения банка я рада поздравить всех сотрудников Автобанка и особенно тех, с кем мы работаем вместе уже долгие годы!»



Алексей Евстафьев — главный специалист отдела разработки прикладных систем.

«В Автобанке я работаю с 1992 года. До этого с банковскими информационными технологиями я имел дело только на уровне обычного клиента Сбербанка. А тут сразу попал в команду разработчиков этих технологий, да еще в ситуации начального старта, когда ну ничего почти не было, кроме небольшого совершенно

свежего коллектива таких же как и я людей, раньше никогда не работавших ни в банках, ни с банками. Только вот знакомиться нам не было необходимости, потому что мы давно были знакомы по предыдущей работе. Именно по такому принципу в основном и подбирал на этом этапе специалистов наш руководитель, в то время технический директор Автобанка, **Коваль Юрий Анатольевич**. Сам он пришел в Автобанк немного раньше нас.

Было необычайно интересно, так как мы столкнулись с задачами совершенно новыми не только для нас, но и для всех российских банков. В очень короткий срок, примерно в течение года — двух, были разработаны основные компоненты обработки информационных потоков, освоено современное банковское оборудование и технологии. Это был мощный старт, который позволил полностью освоить новую для нас обстановку и создать базу для нашего дальнейшего развития.

Усложнялись задачи, увеличивалось число специалистов, в значительной части за счет выпускников ведущих московских технических ВУЗов. Одно оставалось прежним — интересная работа и дружный коллектив. Именно это позволило нам избежать такой массовой болезни, как текучка.

Практически все, что сейчас существует в банковских технологиях, мы осваивали одними из первых в России. Сейчас появились новые задачи, новые перспективы развития и это очень интересно. Как мы будем решать эти задачи? Я совершенно уверен — так же профессионально и качественно, как и раньше, потому что у нас сложился замечательный коллектив специалистов широкого спектра, которому могут позавидовать многие ведущие банки, и не только, кстати, российские.»

Начиналось

Ирина Дымченко, ведущий специалист отдела учета клиентских операций покупки-продажи валюты. Несмотря на молодость, Ирина — старейший сотрудник Автобанка, работает в Банке практически с момента его основания — с 1988 года.

«Когда в 1988 г. я попала в Автобанк, это было чистой случайностью — мне предложили здесь работу машинистки. Персональных компьютеров, кстати, в тот момент в Банке еще не было. Это се-



годня в сознании людей словосочетание «работа в банке» вызывает массу ассоциаций — престиж, солидный офис, «белые воротнички»... А в те годы большинство наших сограждан, и я в том числе, еще плохо представляли себе, что это такое. Да и сам банк выглядел весьма скромно: в знаменитом здании на Лесной, 41 мы занимали всего два этажа, а само здание до реконструкции мало походило на то, что мы видим сегодня. Надо сказать, что я до сих пор считаю, что мне очень повезло: в молодом банке была прекрасная атмосфера, люди вокруг меня делали абсолютно новое и очень интересное дело. В общем, я настолько «заразилась» общим энтузиазмом, что выбор дальнейшей профессии определился сам собой: я поступила в банковскую школу при ЦБ РФ и освоила бухучет. Вскоре Автобанк получил валютную лицензию, появились первые валютные операции, потребовались специалисты, и моя работа машинистки осталась в прошлом. А дальше события развивались стремительно. Банк рос, менялся, «старожилы» помнят и хорошие времена, и трудные — но мы всегда были одной дружной семьей. И все трудности преодолевались тоже сообща. Здесь действительно сложился уникальный коллектив, и сотрудники очень высоко это ценят. Во многом, именно поэтому люди, приходящие на работу в Автобанк, остаются здесь на долгие годы. Так что вряд ли можно удивляться тому, что я уже 14 лет работаю именно здесь. Ведь как гласит известная мудрость — от добра добра не ищут»

Работникам Челябинского тракторного завода выдают новые «зарплатные» пластиковые карты международной платежной системы Visa International. 20 тысяч смарт-карт Visa VSDC (так именуются пластиковые банковские карты со встроенными в них микропроцессорами), выпущенных Автобанком, поступает на ЧТЗ. Об этом объявлено на пресс-конференции, состоявшейся в Челябинском филиале Автобанка.

«Проект, реализуемый Автобанком совместно с компанией «Rline» на Челябинском тракторном заводе, — сообщил заместитель Председателя Автобанка **Юрий Коваль**. — Это первый широкомасштабный опыт внедрения в России чиповых технологий на базе международной платежной системы Visa.

Платежная система Visa International — крупнейшая в мире и действует под девизом: Visa всегда и везде. Более двух триллионов долларов США — таков ежегодный оборот по карточ-

России и за рубежом. Кроме того, на чипе уже реализуется целый ряд социальных программ — на карточке хранится информация о дотациях, выделяемых заводом для своих работников и др. При этом, по словам руководителя ЧТЗ, в ближайшее время на базе Visa VSDC от Автобанка будут реализованы новые проекты: в обозримом будущем сама карта станет кредитной и, возможно, даже ляжет в основу новой современной пропускной системы на заводе.

Челябинский тракторный получил «ВИЗУ»

кам Visa. Их принимают более чем в 25 миллионах торговых точек и около 800 тысячах банкоматов, расположенных по всему миру.

Visa — самая крупная платежная система и в России. По сведениям на конец августа 2002 года, отечественные банки выпустили уже около трех миллионов карт Visa. В России годовой оборот по ним превышает пять миллиардов долларов США. В нашей стране карты Visa обслуживаются в более чем 30 тысячах торговых точек и четырех тысячах банкоматов.

Автобанк и ЧТЗ связывают давние тесные деловые отношения. В течение последних лет в рамках этого сотрудничества рабочие ЧТЗ получали заработную плату на пластиковые карты локальной платежной системы, выпущенные для завода Автобанком. За последние несколько лет тракторостроители привыкли к удобствам пользования пластиковыми картами.

Когда Автобанк в числе первых российских банков получил право на выпуск и обслуживание пластиковых карт Visa VSDC, ЧТЗ проявил заинтересованность в реализации проекта на базе новых пластиковых карт. С внедрением Visa VSDC к уже ставшим привычными для заводчан услугам добавится еще несколько: теперь расплачиваться пластиковой картой можно не только в магазинах, АЗС, заводской столовой, но и пользоваться пластиковыми картами в других регионах

Высокая надежность — вот отличительная особенность смарт-карт. Это особо подчеркнул в своем выступлении генеральный директор представительства Visa в России **Лу Наумовски**:

— «Традиционные пластиковые карты с магнитной полосой уже существуют лет пятьдесят. За эти годы мошенники научились их подделывать. Но карту с микрочипом практически невозможно подделать. К тому же у чипа объем памяти больше, чем у персонального компьютера 20-летней давности...»

Таким образом, карта VSDC — это новое слово в пластиковых платежных системах Российской Федерации.

О том, насколько важны передовые банковские технологии для экономики и населения Южного Урала, говорили директор Челябинского филиала Автобанка **А.Г. Киреев**, генеральный директор ЧТЗ **В.М. Платонов**, начальник главного управления ЦБ РФ по Челябинской области **В.Ф. Чиркова**, вице-губернатор **В.Н. Дятлов** и другие.

А по завершении пресс-конференции представители Автобанка вручили первые пластиковые карты Visa VSDC В. М. Платонову и другим руководителям ЧТЗ.

Газета «Челябинский рабочий»



Новости

Вологда получит ипотеку

Сразу три банка, активно работающих на территории Вологодской области, заявили об участии в областной программе ипотечного жилищного строительства и предоставлении вологжанам долгосрочных кредитов для приобретения квартир. Примечательно, что одним из первых финансовых учреждений области, поддержать ипотечные планы местных властей решил вологодский филиал «Автобанка».

Денежные переводы: география расширяется

С целью дальнейшего развития системы срочных переводов и установления корреспондентских отношений АКБ «Автобанк» с Объединенным Универсальным Банком Азербайджана и ИКБ «НИКойл» (Азербайджан), в ноябре клиентам Автобанка предложена новая услуга — срочные переводы средств в Азербайджан.

Уникальный страховой продукт



Промышленно-страховая компания (ПСК) разработала уникальный страховой продукт, предназначенный для снижения рисков при сделках, проводимых на электронных торговых площадках сектора B2B.

Страховые гарантии ПСК позволяют участникам электронной торговой площадки защитить имущественные интересы, связанные с причинением им убытков при осуществлении предпринимательской деятельности с использованием торговой площадки и финансового сервиса «НИК-Пэй Расчеты», предназначенного для гарантированных расчетов по электронным торговым сделкам. Разработанная в нашей корпорации система «НИК-Пэй Расчеты», позволяющая предприятиям заключать торговые сделки и проводить расчеты по ним через Интернет, существенно снижает коммерческие риски участников торговли; оставшиеся же риски будут застрахованы в ПСК.

Впервые на российском рынке страхования предлагается комплексная программа страхования сделок Электронной коммерции, которая включает в себя страхование как имущественных рисков при транспортировке товаров (страхование грузов), так и финансовых рисков (страхование убытков от предпринимательской деятельности).

По словам Главного исполнительного директора Финансовой корпорации «НИКойл» Михаила Трейвиша, возможность застраховать торговые операции в первоклассной страховой компании будет способствовать росту объемов сделок в секторе B2B и повысит привлекательность и финансовую безопасность использования Электронной коммерции для участников торговли.

Назначения



ВАНЕЗИС АНТОНИОС VANEZIS ANTONIOS

Назначен исполнительным директором, руководителем Функционального блока интегрированного маркетинга ФК «НИКойл». До прихода в Корпорацию являлся коммерческим директором в компании «Соник Дуо», телекоммуникационный проект «МегаФон», где руководил развитием подразделений маркетинга, продажи продуктов и обслуживания. До этого работал на руководящих должностях в московском представительстве

компании Bosch – Siemens, группы SEB (Tefal – Rowenta). Имеет степень MBA Warwick Business School в области стратегического маркетинга (Англия). Окончил Американский колледж в Афинах, где получил степень бакалавра в сфере маркетинга.

Уникальные высокотехнологичные услуги для самого широкого спектра клиентов уже давно дополняют традиционные банковские сервисы, предоставляемые Автобанком. Новая услуга недавно была представлена жителям Нижнего Новгорода процессинговой компанией «Реккард-НН», Нижегородским филиалом Автобанка и компаний «Нижегородская Сотовая Связь». Совместными усилиями компании реализовали уникальный проект по оплате услуг сотовой связи с использованием банковских карт через мобильный телефон.

Платежи по телефону

«Автобанк стремится предложить своим клиентам максимально удобные и доступные продукты, позволяющие экономить время, а значит и деньги, — рассказывает Директор Нижегородского филиала Автобанка Олег Гринин. — Нижегородская Сотовая Связь — признанный лидер на рынке услуг сотовой связи, обладает большим опытом в развитии новых технологий и продвижении продуктов для своих клиентов, а региональная процессинговая компания «Реккард-НН» — наш давний надежный и солидный партнер на рынке пластиковых карт и высоких технологий. Объединяя наши общие усилия — интеллектуальные и материальные — мы сможем достичь новых высот в качестве обслуживания наших клиентов, расширить возможности для них и показать нашим клиентам, что мы стремимся идти не просто в ногу со време-

нем, но и с их потребностями». Теперь владельцу банковской карты предлагается оплачивать услуги сотовой связи, используя свой сотовый телефон и свой банковский счет. Чтобы пополнить свой лицевой счет в НСС, абоненту не нужно тратить время на поездки в офисы НСС или искать пункты продаж карточек экспресс-оплаты. Появиться в офисе НСС придется один раз — для того, чтобы заполнить заявление на оплату услуг НСС через свою банковскую карту и выбрать для себя один из трех возможных способов оплаты:

- Использование мобильного или городского телефонов через автоинформатор НСС. В этом случае владелец сотового телефона наби-

рает номер автоинформатора, выбирает пункт меню «Оплата через банковскую карту» и набирает сумму оплаты.

- Отсылка SMS сообщения с указанием суммы пополнения лицевого счета.

- Списание с банковской карты при достижении установленного минимального остатка на лицевом счете в НСС.

Рассказывает генеральный директор НСС Михаил Петров: «Затем интерес наших абонентов к использованию карт как средств оплаты сильно упал. Сейчас оплата услуг связи с помощью пластиковых карт снова становится очень востребованной, и мы приняли решение возобновить проект оплаты услуг НСС с помощью банковских карт. То, что нам удалось в качестве партнера для этого проекта найти Нижегородский филиал Автобанка можно считать большой удачей.

На примере Корпорации «НИКойл»

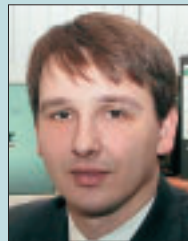
Первый научный труд по системному анализу и синтезу распределенной гетерогенной автоматизированной системы ФК «НИКойл»

В октябре 2002 года Заместитель Начальника Службы внутреннего контроля и управления рисками ФК «НИКойл» Владимир Ануфриев получил ученую степень кандидата технических наук.

По информации Управления по работе с персоналом, в Финансовой корпорации «НИКойл» сегодня трудятся 22 кандидата и 1 доктор наук. В этой связи есть одно обстоятельство, которое делает группу Владимира Ануфриева примечательной. Это — первая диссертация, защищенная на основе материалов ФК «НИКойл». Это исследование сформировалось как производственная необходимость теоретически осмыслить проделанную работу по усовершенствованию информационно-технологической базы ФК «НИКойл» и вырабатывать научно обоснованные рекомендации на будущее.

Владимир Ануфриев с отличием закончил Московский институт радиозлектроники и автоматики (МИРЭА). Работает в «НИКойле» с 1993 года. Начал работу в качестве начальника технического отдела ЗАО «Регистрационная компания НИКойл», затем в течение 8 лет работал на руководящих должностях в подразделении Функционального направления Информационно-технологического обеспечения ФК «НИКойл». В должности Заместителя Начальника службы внутреннего контроля и управления рисками АБ «ИБГ НИКойл» Владимир работает с 2002 года.

Руководители подразделений, в наибольшей степени использующие результаты этого диссертационного исследования, высоко



В. Ануфриев

оценивают работу Владимира Ануфриева. По их мнению, выбор автоматизированной банковской системы в нашей Финансовой корпорации был сделан с помощью представленной в диссертации методики. Уже через год были сделаны выводы относительно эффективности принятого решения. Некоторые консультанты предлагали, затратив миллион долларов и потратив год на внедрение решения, подождать еще год до получения хоть какого-то результата. Реально затрачено порядка 140 тыс. долларов. При этом, не увеличивая количество рабочих мест, получен рост интегральной производительности в 4 раза.»

Ильяс Ибрагимов

«Покупайте российские товары»

Главная исполнительная дирекция по обслуживанию развивающихся компаний на Третьем Всероссийском Торгово-Промышленном Форуме

Представители Финансовой корпорации «НИКойл» приняли участие в работе третьего Торгово-промышленного форума «Покупайте российские товары», состоявшемся в конце октября в Государственном Кремлевском Дворце. Участниками форума стали представители Администрации Президента РФ и аппарата Правительства РФ, члены Совета Федерации и депутаты Госдумы РФ, руководители администраций субъектов Федерации, руководители и специалисты предприятий и организаций отраслей промышленного комплекса, работники финансово-кредитных учреждений, специалисты торговых представительств России и стран СНГ.

Делегация Корпорации приняла участие в форуме с целью установления новых контактов с руководителями предприятий, изучения потребностей малого и среднего бизнеса и возможностей организации сотрудничества. По мнению Исполнительного директора, Руководителя Бизнес-направления банковского обслуживания ФК «НИКойл» **Эдуарда Кравченко** участие в подобных мероприятиях очень полезно для продвижения бренда Корпорации. Кроме того, бизнес-контакты с участниками форума полностью подтвердили тезис о том, что необходимо активизировать работу с предприятиями малого и среднего бизнеса с тем, чтобы занять подобающую долю рынка, предлагая новым клиентам привлекательные условия обслуживания. В связи с этими подразделениями Корпорации уже готовятся коммерческие предложения и презентации по услугам ФК «НИКойл» для предприятий.

В ходе состоявшихся встреч с руководителями предприятий специалисты Корпорации обсуждали вопросы организации расчетно-кассового обслуживания, разработки и реализации инвестиционных проектов, агентских услуг по привлечению инвесторов, организации депозитарного обслуживания, инвестирования свободных средств в ценные бумаги, предоставления кредитов под залог ценных бумаг, осуществления регистрации выпусков ценных бумаг, участия в НПФ «НИКойл», организации факторингового обслуживания.

Автобанк приступил к эмиссии чиповых карт VISA Gold

Автобанк приступил к эмиссии чиповых карт VISA Gold. Сейчас банк эмитирует такие карты для VIP-клиентов, в ближайшее время приступит к массовой эмиссии чиповых карт VISA Gold.

Автобанк уже более года осуществляет POS-эквайринг по чиповым картам VSDC. Банк приступил в начале октября к эмиссии чиповых карт VISA Smart Debit/Credit /VSDC. В рамках реализации крупного зарплатного проекта будет эмитировано 20 тысяч чиповых карт VSDC.

Автобанк является принципиальным членом международных платежных систем VISA и MasterCard. Банк эмитировал к 1 октября 2002 г. более 500 тыс. карт. Из общего объема эмиссии карты международных платежных систем составляют более 401 тыс. Автобанк сертифицирован на выпуск и обслуживание карт VISA Smart Debit/Credit.

Банкомат расширяет меню

Автобанк реализовал масштабный проект по расширению спектра предоставляемых услуг с использованием собственной сети банкоматов. Теперь сеть банкоматов Автобанка позволяет клиентам пользоваться не только такими традиционными банковскими сервисами, как снятие наличных средств, но и рядом других уникальных услуг.



Так, в апреле 2002 года Автобанк первым среди российских банков предложил держателям международных пластиковых карт VISA и Eurocard/MasterCard сервисный пакет по оплате услуг сотовой связи компаний «Мобильные телесистемы» (МТС), «Московская сотовая связь» (МСС), «Мегафон» и «Северо-Западный GSM» через сеть собствен-

ных банкоматов в Москве и Санкт-Петербурге. Уже в октябре Автобанк существенно расширил перечень услуг, оплату которых можно произвести в сети банкоматов Автобанка: в Москве держателям карт международных платежных систем была предоставлена возможность оплаты услуг IP-телефонии и доступа в Интернет, предоставляемых компанией «Элвис-Телеком», а также спутникового телевидения «НТВ-Плюс».

Важно, что новый сервис доступен не только держателям пластиковых карт Автобанка: для оплаты услуг банкоматы Автобанка принимают международные пластиковые карты VISA и Eurocard/MasterCard, вне зависимости от того, каким банком они выданы. При этом комиссия с владельца пластиковой карты не взимается.

Уникальное предложение для «Электронных клиентов»

С 23 октября по 31 декабря 2002 г. ОАО АКБ «Автобанк» вводит специальное предложение по услуге «Электронный клиент»:

– в период с 23 октября по 31 декабря 2002 г. ведение счета в системе электронных расчетов Автобанка для клиентов впервые подключенных к данной услуге в указанный период осуществляется без взимания абонентской платы.

Система «Электронный клиент» разработана специалистами АКБ Автобанк и функционирует с 1994 года. Система предоставляет юридическим лицам и банкам-корреспондентам возможность удаленного управления банковскими счетами.

С таможенной разберется... карта

В 2001 году Государственный Таможенный комитет создал общероссийскую платежную систему для оплаты таможенных платежей. Стать участником этой системы позволяет таможенная карта, воспользоваться которой предлагает своим клиентам Автобанк. Приобретая выпущенную банком специальную микропроцессорную карту, клиенты получают возможность оперативно уплачивать таможенные пошлины, налоги, таможенные сборы, сборы за выдачу лицензий и другие платежи, взимаемые в установленном порядке таможенными органами Российской Федерации. При этом владельцы карты полностью избавляются от выполне-

ния огромных объемов рутинной работы, связанной с проведением таможенных платежей.

Для осуществления операций с использованием таможенной карты в Автобанке открывается специальный карточный счет. Владелец такого счета может быть как физическое, так и юридическое лицо, а к одному счету может быть привязано сразу несколько таможенных карт. Владелец счета определяет круг лиц, на которых будут выпущены таможенные карты. Кроме того, по желанию владельца карточного счета, таможенные карты эмитируются с расширенными функциональными возможностями (с возможностью оплаты за третьих лиц, оплаты акцизных сборов и т.д.).

В целях безопасности в память таможенной карты заносятся паспортные данные держателя карты, а при осуществлении платежа плательщик предъявляет паспорт и проходит проверку на соответствие занесенным в таможенную карту данным. Более того, в память карты внесены реквизиты держателя счета, то есть оплата возможна только в интересах организации-владельца счета. Терминалы таможен настроены таким образом, что через них возможно провести платежи только на счет таможни. Срок действия таможенной карты — 1 год.

Использование таможенной карты имеет целый ряд существенных преимуществ:

- ускорение процесса таможенного оформления, упрощение и ускорение процесса оплаты таможенных платежей;
- уменьшение рисков, связанных с провозом через границы наличных средств;
- весь размер сборов в одной валюте в зависимости от используемой карты;
- уход от необходимых ранее авансовых платежей;
- исключение возможности переплат по таможенным платежам;
- возможность осуществлять платежи 24 часа в сутки, вне зависимости от операционного дня банков;
- возможность оплачивать пени, штрафы, доплаты на месте, производить таможенное оформление подакцизных товаров, осуществлять платежи в любой московской таможне с терминалом без открепления.

По согласованию с кредитным Управлением Автобанка возможно кредитование владельцев карточных счетов.

Более подробную информацию об услуге можно получить по телефонам:

(095) 723-7666,
(095) 723-7067.

Стратегия развития

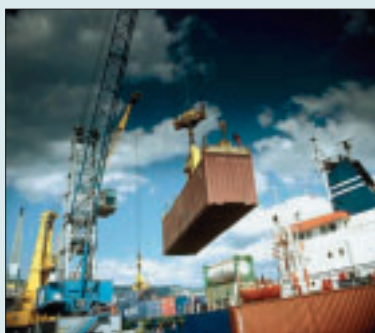
**В декабре исполняется 10 лет
Открытому акционерному обществу
«Новороссийский морской торговый порт»**

Уникальное расположение ОАО «НМТП», являющегося южными воротами в Россию, и технические возможности порта создают необходимые условия для успешного развития этого крупнейшего транспортного предприятия России. Но, как и любому транспортному предприятию международного уровня, порту требуется постоянная модернизация инфраструктуры, расширение мощностей по перевалке грузов, усовершенствование технологического процесса и технического оснащения.

Совет директоров Акционерного общества «Новороссийский морской торговый порт» на данном этапе видит свою задачу, прежде всего, в том, чтобы эффективно осуществлять Программу стратегического развития компании до 2005 года, принятую и утвержденную акционерами. Она предполагает, наряду с реализацией широкомасштабной реконструкции и технического оснащения, расширение пропускной способности порта, увеличение грузооборота, повышение интенсивности и качества производимых работ. В планах порта – достижение высокого уровня капитализации компании, ее прибыльности и инвестиционной привлекательности. С этих позиций особое значение приобретает реализация крупных инвестиционных проектов.

Уже в ближайшее время порт намерен инвестировать свои средства в два новых портовых объекта общей стоимостью \$100 млн.

В частности, разрабатывается проектная документация для удлинения на 240 метров широкого пирса Западного района порта, где разместится контейнерный терминал площадью 4 га и два дополнительных причала. Проектная мощность терминала, который будет введен в строй в 2004 г., составляет 110 тыс. контейнеров в год с возможностью последующего расширения. Строительство планируется начать в 2003 г.



К концу 2002 г. будут завершены проектные работы и получена проектно-сметная документация для строительства второго глубоководного нефтеналивного причала 1-А (зеркального первого) нефтерайона Шесхарис. Его строительство также должно начаться в 2003 г. и потребует примерно \$70 млн. Это позволит в перспективе рассчитывать на дополнительные 15 млн. тонн сырой нефти в год плюс возможность поочередного технического обслуживания нефтеналивных причалов без остановки отгрузки нефти на крупнотоннажные танкеры.

Кроме этих масштабных проектов уже производится реконструкция 5-й пристани с целью увеличения перевалки наливных грузов, в том числе нефтепродуктов. Реализация этого проекта позволит увеличить грузооборот пристани до 4,5 млн. тонн в год, из которых 3,4 млн. тонн составят нефтепродукты. Также осуществляется реконструкция 3-й пристани со специализированными причалами для перевалки зерновых. Это связано, прежде всего, с увеличением потребности государства в экспорте зерновых и позволит увеличить грузооборот 3-й пристани до 3 млн. тонн зерновых в год.

В этом году должна быть завершена программа перевооружения портового флота (ее общая стоимость – около \$50 млн.), предусматриваю-



щая приобретение 9 новых современных буксиров.

Если до настоящего времени все производственные программы порта осуществлялись за счет собственной прибыли, то новые масштабные проекты потребуют привлечения внешних инвестиций. Исходя из этих потребностей, Совет директоров ОАО «НМТП» предпринимает необходимые меры для успешного выхода Новороссийского морского торгового порта на рынки капитала, стремится формировать условия, обеспечивающие высокий уровень инвестиционной привлекательности порта. Ставится цель превратить порт в эмитента и заемщика мирового класса, и уже немало сделано в этом направлении.

Председатель Совета директоров ОАО «НМТП», Президент Финансовой корпорации «НИКойл» **Николай Александрович Цветков** так оценивает перспективы развития порта: «Благодаря тому, что мы начали осуществлять инвестиционную программу технического оснащения порта гораздо раньше, чем другие, ОАО «НМТП» сегодня – одна из самых перспективных, динамичных и устойчивых транспортных компаний в России. И мы надеемся, что дальнейшая реализация инвестиционных возможностей порта позволит увеличивать характеристики технологичности бизнеса, а, главное – финансовые результаты».

Показательно, что за последние 2 года чистые активы порта выросли с 3 до 6 млрд. руб. И в этом успехе есть вклад каждого труженика четырехтысячного коллектива порта. В порту сегодня работает высокопрофессиональная команда менеджеров, докеров и специалистов многих других направлений. Высокий профессионализм, сплоченность и единство всех портовиков позволяют с уверенностью и оптимизмом смотреть в будущее.

Ярослав Гайдуков

На экране – знакомые лица

К 10-летию ОАО «Новороссийский морской торговый порт» при содействии Службы общественных связей Финансовой корпорации «НИКойл» снят корпоративный фильм «Южные морские ворота России». При создании фильма ставилась цель – показать жизнь четырехтысячного коллектива ОАО НМТП, значительную часть которого составляют опытные кадровые работники, люди, связавшие с портом свою судьбу.

В Новороссийском морском торговом порту из поколения в поколение передаются традиции портовиков, сложились трудовые династии. Об этих людях, составляющих золотой фонд ОАО «НМТП» рассказывается в фильме.

Во время работы над фильмом съемочная группа встречалась со многими людьми – разных возрастов и профессий. Одной из черт характе-

ра, объединяющих их, можно назвать оптимизм. Они верят в свой порт, они верят в себя и в свое будущее. С ними полностью согласен **Генеральный директор ОАО «НМТП» В.Н. Ковбасюк**. «Я думаю, у нашего акционерного общества очень большое будущее. И пройдет не так много лет, когда мы уже будем в европейской системе, в ряду таких крупных портов, как Роттердам, Амстердам, Гамбург будет Новороссийск», – считает Владимир Никифорович.

Премьера фильма состоится в дни празднования юбилея Акционерного общества.



В банк – за страховым полисом

— *Чем, по Вашему мнению, может быть интересна для клиентов идея финансового супермаркета?*

— Смысл финансового супермаркета в том, чтобы максимально упростить для клиента процедуру получения того набора финансовых услуг, который ему в данный момент необходим, сделать эту процедуру наиболее удобной и быстрой. Разработанный ПСК и Автобанком проект организации центров продажи финансовых продуктов позволяет это осуществить, поскольку в одном месте клиенту предлагается сразу весь спектр услуг — как банковских, так и страховых. Например, обратившись в банк с целью оформить вклад, положить деньги на депозит, приобрести пластиковую карту, клиент может без каких-либо дополнительных временных затрат получить и другие финансовые услуги, в том числе страховые: страхование жизни, страхование от несчастного случая, страхование жилья, имущества, автомобиля и т.д.

— *Какие продукты распространяются сегодня через банковские окна Автобанка?*

— Через Автобанк распространяются все наиболее популярные страховые продукты, существующие сегодня в России: страхование граждан, выезжающих за рубеж, а также путешествующих по России и странам СНГ, классическое страхование автогражданской ответственности и страхование ответственности автовладельцев без «привязки» к конкретному транспортному средству (полис «Универсал»), страхование от несчастных случаев, «Пенсионный купон», страхование гражданской ответственности при эксплуатации жилых и нежилых помещений.

Надо отметить, что это не окончательный перечень продуктов. Сегодня ведущими специалистами Промышленно-страховой компании разрабатывается целый комплекс накопительных программ. В частности, мы уже создали продукты, связанные с накопительным страхованием на образование, на ритуальные услуги и т.д. Продуктовый ряд не стоит на месте, по мере роста и изменения потребностей, а также по мере нашей готовности, мы будем насыщать этот ряд.

— *Как Вы оцениваете уровень продаж страховых продуктов в рамках совместного проекта?*

— Сказать о том, что продажи идут очень интенсивно, пока, наверное, все-таки нельзя. Для наших людей страхование еще не превратилось в жизненную необходимость.

К сожалению, люди пока не осознали в полной мере экономическую необходимость покупки страховых полисов. Но постепенно жизнь заставляет многих прийти к выводу о том, что в современных экономических условиях бремя защиты своей жизни, здоровья, детей, имущества и т.д. лежит на самом человеке. Поэтому на данном этапе надо говорить не столько о результатах с финансовой точки зрения: они не столь значимы. Гораздо важнее, что мы обозначили точки роста будущих продаж. На сегодняшний день такими точками роста как раз являются отделения Автобанка. И приоритетной задачей для нас является не просто разработка новых продуктов, отвечающих требованиям современного страхователя, но также со-

знание необходимых технологий и обучение персонала.

— *Какие продукты пользуются наибольшим спросом?*

— Конечно, это полисы страхования автогражданской ответственности и страхования путешествующих. Люди уже осознали необходимость этих видов страхования. Все мы ежедневно сталкиваемся с дорожными авариями, угонами машин и т.д. Осознавая реальную опасность, каждый предпочитает быть застрахован-

— *Каковы перспективы сотрудничества ПСК и Автобанка в развитии совместных продаж?*

— Перспективы связаны с увеличением сети продаж, расширением географии сбыта и продуктового ряда. Большое внимание также уделяется совершенствованию технологий и, в первую очередь, информационных. Необходимо добиться того, чтобы все расчеты и оформление полисов производилось не от руки, а на основе информационных технологий, разработанных на базе совместных программ, когда операционист банка, продавая свой продукт, может, нажав кнопку компьютера, войти в программу, связанную с расчетом страхового взноса.

Поэтому главные направления в развитии сотрудничества — это создание совместных информационных продуктов, удобных операционистам, а также подготовка персонала.

Финансовый супермаркет — дело для России пока новое, в нашем сознании это понятие еще не очень укладывается. Даже само определение «финансовый супермаркет» звучит пока непривычно. Возможно, есть смысл употребить другое определение: «центр финансовых услуг» — мне кажется, это даже точнее отражает смысл. Сегодня мы создали такие центры в Москве. И, хотя мы еще не можем похвастаться очень высокими результатами по совместным программам в области финансовых услуг, безусловно, за ними большое будущее, особенно в области страхования жизни, так как банку интересны «длинные» деньги, а страхование жизни позволяет привлекать денежные ресурсы на десяти, пятнадцать, двадцать пять и более лет.

Возьмем, например, пенсионное страхование: люди начинают приобретать полисы ориентировочно в двадцать пять, а на пенсию выходят в шестьдесят лет. То есть срок действия программы пенсионного страхования — более тридцати лет, это «длинные» деньги. А чем интенсивнее будет развиваться наша экономика, тем более банк будет нуждаться в «длинных» деньгах.

Практика западных стран показывает, что основной ресурс привлечения денег населения — это долгосрочное страхование жизни. Так будет и в России. Я уверен, что у ПСК и Автобанка самые хорошие перспективы по продажам совместных продуктов и формированию центров финансовых услуг — нового явления в России.

Ведь говорят об этом многие, а мы — уже делаем. Мы сделали первый шаг. У нас есть продукты, есть технологии, теперь речь идет о расширении сотрудничества.

Подробную информацию о страховых услугах Вы можете получить в отделениях Автобанка, либо в ПСК по тел.: (095) 737-0055.



Н. Николенко

Наши лучшие сотрудники побывали в Диснейленде и готовы поделиться своими впечатлениями! Напомним, в сентябре этого года на Общем собрании трудовых коллективов Корпорации лауреатам и победителям Конкурса на звание «Лучший сотрудник Финансовой корпорации «Автобанк-НИКойл-Страхование» в торжественной обстановке вручены 30 золотых слитков и 15 Сертификатов, удостоверяющих право на поездку в Евродиснейленд. Со слитками все было понятно – они заняли почетные места в семейных музеях лауреатов. И вот теперь настало время для увлекательного рассказа о том, что происходило с нашими победителями в парижском вояже. Корреспонденты «Корпоративных новостей» побеседовали с некоторыми участниками поездки.

Сказка для детей

Лучшие сотрудники нашей корпорации



тому же на удивление удачно расположенными – недалеко от Площади Согласия и в относительной близости от большинства главных достопримечательностей Парижа. Это также стало для всех приятным сюрпризом. Чувствовалось, что Корпорация все-таки подошла к орга-

Рассказывает Олег Горяинов, начальник организационно-правового отдела Юридического центра «НИКойл»:

– Первое и главное впечатление от поездки в Диснейленд – чудеса еще бывают. Я имею в виду, прежде всего, не только «царство Диснея», но и саму возможность такой поездки, подаренной нам Корпорацией. Знаете, когда дома от тебя только и слышат о работе, это не всегда воспринимается серьезно.

А когда вдруг эта самая «работа» устраивает для твоей семьи такую незабываемую поездку – это совсем другое. Это, повторю, главное впечатление.

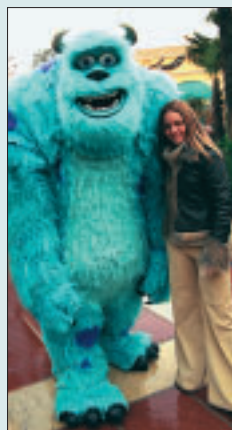
Если говорить о самой поездке, то тут впечатлений хоть отбавляй. Все

началось с небольшого сюрприза в аэропорту, поскольку наш рейс «Аэрофлота» вдруг объединили с рейсом «Эр Франс». Кому-то эта ситуация явно пошла на пользу – несколько наших сотрудников неожиданно для себя оказались в салоне бизнес-класса, против чего никто из них, понятное дело, возражать не стал. Правда, на обратном пути им же пришлось искать себе место в салоне самолета.

Первое, что мы увидели в Париже, была, разумеется, парижанка. Звали ее Катрин, она работала представителем компании «Транскар тур» и в дальнейшем сопровождала нашу группу во всех поездках и приключениях. Но первым делом отвезла группу в гостиницы. Отели оказались очень приличными, и к

низации этой поездки для своих сотрудников.

Париж встретил нас дождливой, но достаточно теплой погодой – около 15 градусов. Учитывая то, что оставшаяся часть дня после прилета в Париж была предоставлена в полное распоряжение группы, мы не преминули воспользоваться этой возможностью и отправились в первое путешествие по го-





день мы увидели то, о чем раньше знали лишь понаслышке: Площадь Согласия, парк Тюильри, Лувр, река Сена с ее мостами. Конечным пунктом движения стал остров Сите – историческое место возникновения Парижа. Дальше идти было некуда (остров, как-никак), к тому же стемнело, и все побрели обратно в отель.

Эта первая прогулка запомнилась на-

единого коллектива Корпорации, а не просто «НИКойла», Автобанка или ПСК. Даже дети, по-моему, почувствовали себя членами Корпорации.

Дети, разумеется, рвались в Диснейленд и с нетерпением ждали этой необыкновенной встречи с чудом. И этот день настал. Аккурат в день праздника мирового пролетариата – 7 ноября – наш десант высадился в Диснейленде, этой частичке Америки на французской земле. Впереди было два дня, отведенных программой на доскональное изучение всех уголков столь долгожданного чуда. Кстати, не так уж много, учитывая размеры этого сказочного парка.

Диснейленд условно состоит из двух частей. Первая часть «населена» мультипликационными героями, сказочными замками и аттракционами. Вторая часть – киностудия Уолта Диснея. Там почти все имеет отношение не к мультипликации, а, собственно, к самой студии Диснея, на которой снимались фильмы. Прежде всего, экспонаты – реальные участники съемок, а также аттракционы по демонстрации различных спецэффектов.

Эффекты впечатляют. Например, павильон с декорациями фильма-катастрофы, куда ничего не подозревающие путешественники въезжают на поезде. С левой стороны возвышаются скалистые горы, справа

(Окончание на стр. 14-15)



и взрослых

побывали в Диснейленде!



роду. Благо, после прошлогодней поездки победителей конкурса список и месторасположение основных достопримечательностей Парижа многими был составлен еще в Москве. Так что уже в первый

долго. Во-первых, все, наконец, получили возможность пересмотреть друг с другом в наиболее, скажем так, неформальной обстановке. Многие из нас именно в тот день, на полутемных улицах Парижа, впервые почувствовали себя членами

Хорошая компания из нашей Корпорации

Ольга Сургучева, начальник Отдела развития и внедрения про-

цедур ФБ Операционной поддержки бизнеса:

«Организация поездки заслуживает отдельных теплых слов. Программа была насыщенной и увлекательной. Особая благодарность нашему гиду (экскурсоводу) Катрин, которая почти всегда была с нами. Посмотрев на нее, понимаешь выражение – настоящая француженка. Она влюблена в свою страну, в свой город, поэтому знакомство с парижскими достопримечательностями было приятным и содержательным.

Мне доводилось бывать в других старинных западных городах, например, в Праге, в Лондоне, и каждый по-своему хорош. Но Париж оказался самым лучшим! Готовилась к сильным впечатлениям – несмотря на предупреждения друзей и знакомых его очарование превзошло все мои ожидания. Собор Нотр-Дам... все время ждала, что появится Квизимодо или другой персонаж из одноименного произведения незабвенного В. Пюго. Присутствовали на службе, было много народу, хор пел очень мелодично.

От Диснейленда остались самые лучшие впечатления. Катались на прелестном паровозике, осматривали сказочные окре-

стности, знакомились с достопримечательностями. Хотя нас с мужем нельзя назвать горячими поклонниками парков развлечений (а семнадцатилетний сын предпочел другой аттракцион – «Один дома»), мы тоже получили огромное удовольствие. Было очень приятно смотреть на коллег – из нашей Корпорации. За предыдущие дни все устали от пеших переходов и теперь как дети принялись веселиться, кататься на всех аттракционах и горках, посещать «Дикий Запад», снимать кино, летать из пушки на Луну...

Если сравнивать первые и последние дни нашей поездки – то, конечно, разница в характере общения между «Лучшими сотрудниками» Корпорации и их семьями была значительной. Появились общие разговоры, обсуждения, шутки-прибаутки. Для взрослых, сформировавшихся людей это, я считаю, большой прогресс. Мы почувствовали себя одной командой.»

Записал А. Чекалов



Сказка для детей и взрослых

(Окончание. Начало на стр. 12)



— горная дорога, на которой стоит бензовоз в натуральную величину, на заднем плане насосы качают нефть. Внезапно диктор объявляет, что сейчас все присутствующие станут свидетелями землетрясения. Тут же поезд начинает раскатываться, поворачиваться, как будто дейст-

вительно происходит землетрясение. Цистерна бензовоза постепенно сползает на вагончик, загорается и в конечном итоге взрывается. Пламя до неба. Нас обдаёт жаром от горящей солярки. Эффект усиливается громкими звуками разрушающихся построек. В довершение ко всему сверху обрушиваются потоки воды, будто стихия прорвала плотину. Вода (порядка 36 тонн воды в каждом аттракционе) заливают горящий бензовоз и устремляется к людям, сидящим в поезде. Ощущения, скажем прямо, острые. Дети, разумеется, в восторге.

Другой экстремальный вид развлечений — это всевозможные разновидности американских горок. Некоторых, кстати, посетителей специально предупреждают о необходимости иметь здоровое сердце. Существует и определенные ограничения по допуску на эти горки детей.

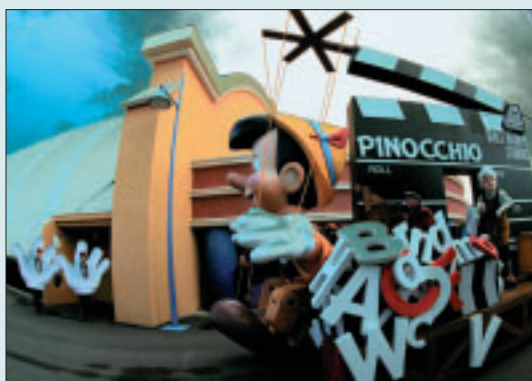
Но больше всего нам с дочкой понравился аттракцион «Полет на Луну». Это вагончик,



внутри которого находятся несколько глубоких кресел. Поезд из нескольких вагончиков въезжает в «пушку», которая, как кажется, стоит под углом в 45-50 градусов и направлена вверх. Закрывается затвор, откуда-то идет пар, раздается оглушительный грохот, и поезд устремляется вверх с очень ощутимым ускорением. Визги, крики, вспышки автоматических фотокамер. В высшей точке поезд на несколько мгновений останавливается, и ты видишь перед собой Луну. Кромешная темнота и Луна. А дальше вагончик срывается с места и

ты летишь в полной темноте вниз. Только вспышки и люминесцентное освещение самого вагончика. Потрясающее ощущение, и почти не страшно. После того, как мы с дочкой прокатились вдвоем, в следующий раз она отправилась в это путешествие одна.

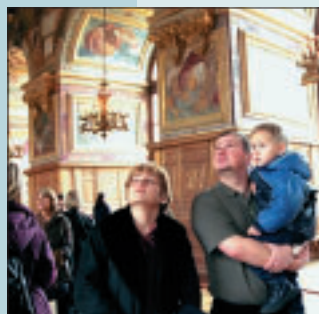
Участники нашей группы побывали и в Доме Привидений. Здесь есть все — и скрипучие входные двери, мгновенно захлопывающиеся за твоей спиной, и меркнущий свет, и ухо-



Глазами ребенка

Владимир Вахтуров — заместитель начальника Управления по работе с корпоративными клиентами:

«В Париж мы отправились всей семьей. Мы с женой бывали во Франции и раньше, а вот для нашего сына Егора это было первое серьезное путешествие. Надо сказать, что несмотря на свой почти младенческий возраст — а трехлетний Егор оказался самым младшим участником нашей группы, он продемонстрировал весьма недетский подход к изучению достопримечательностей. Насыщенную экскурсионную программу Егор осваивал наравне со взрослыми, сидя на моей шее. Исключение составил лишь Лувр, время посещения которого совпало с обязательным дневным сном. Разумеется, трехлетний ребенок оценивал происходящее и увиденное с высоты своего возраста: в Версале, например, он был потрясен не столько королевской роскошью и вкусом, сколько самим фактом обитания в этих стенах реального короля. Причем больше всего его почему-то поразила королевская спальня. Что же касается Диснейленда, то обилие положительных эмоций наслоилось таким замысловатым образом, что самым ярким воспоминанием у Егора осталось тихое и спокойное катание на ничем не примечательном пароходе. Ну а в самом Париже сыну больше всего понравилась... детская площадка в Люксембургском саду, что, впрочем, совсем не удивительно — она того действительно стоила. Кстати, в силу близости Сената, постоянные посетители этой площадки — дети французских сенаторов. В общем, дети есть дети — для того, чтобы доставить настоящее удовольствие своему маленькому ребенку порой совсем не обязательно отправляться за тридевять земель — была бы рядом хорошая детская площадка.»



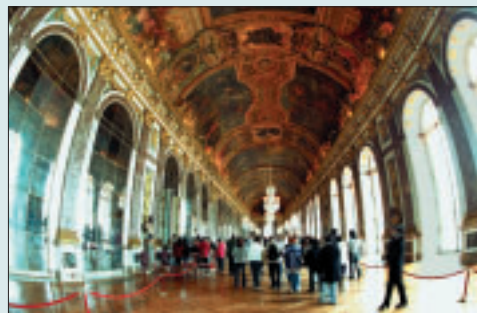
Записала В. Панова

дящий из-под ног пол в овальной комнате с картинами на стене. Пол опускается все глубже и глубже, и по мере того, как он опускается, картины разворачиваются, и в их нижней части появляются какие-то жуткие чудовища. Спуск заканчи-

сти носится паровоз – еще одна разновидность американских горок.

Должен сказать, что вообще Диснейленд – это почти всегда шоу. Даже в самых, казалось бы, неподходящих для этого местах. Представьте себе: в обычном кинозале начинается сеанс кино, люди спокойно смотрят фильм, и вдруг у кого-то из зрителей звонит мобильный телефон. У всех практически одна реакция – люди начина-

ными, такими, например, как «Титаник». Счастливый владелец телефона становится героем этих фильмов. Очень забавно. Действие фильма неожиданно переходит в зал и



Незабываемые впечатления

Сергей Бахмутов, начальник отдела разработки ПО Управления автоматизации электронных расчетов:

– «Франция, Париж... Впечатления незабываемые! Эйфелева башня, Елисейские поля, Лувр, Версаль... – Увидеть все это вживую – об этом можно было только мечтать. Очень красив ночной Париж – целое море золотых огней. Дети, конечно, в полном восторге от Диснейленда, даже несмотря на то, что нам не всегда везло с погодой.»



дочкой был билет на три дня.

Словом, и у меня, и у дочки остались самые яркие впечатления от этой поездки. Париж вообще в моем представлении – наиболее удобный для жизни город. Со своей атмосферой, своей аурой. Очень комфортный. С погодой нам повезло. А может быть в Париже даже осень дру-

гается в подвале, где всех пересаживали в вагончики, которые повезли нас по зловещному подземелью, населенному чудовищами, скелетами и другой нечистью. Дополняла эти, прямо скажем, не самые радужные ощущения заунывная жутковатая музыка.

Побывали мы с дочкой и в «гостях» у Индианы Джонса. Вернее, в маленькой

ют оборачиваться. А человек с телефоном выходит на сцену и начинает громко о чем-то разговаривать. После чего неожиданно оказывается... на экране. Перед зри-

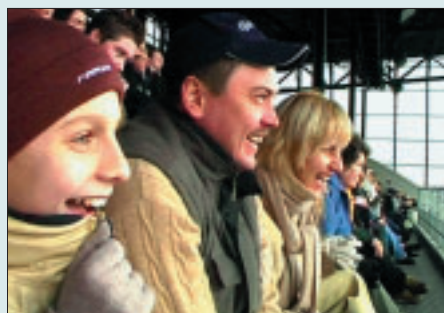
телями проходит вся история кино, снятого на студии Диснея, начиная от первых фильмов и заканчивая современ-



детах. Достаточно сказать, что дочке в Диснейленде так понравилось, что она даже хотела там остаться.

Если представится еще когда-нибудь возможность съездить в Париж, обязательно ей воспользуюсь. Спасибо Корпорации, которая организовала для нас такое замечательное путешествие – поездку в парижский Диснейленд. На мой взгляд, лучшей награды победителям конкурса «Лучший сотрудник» едва ли можно было придумать.

Рассказ записал Я. Гайдуков



части этой территории на Диснейленде. Это небольшой кусочек Миссисипи с паровозиком, островом и железной дорогой, по которой на сумасшедшей скоро-



У Промышленно-страховой компании есть добрая традиция: в начале ноября праздновать свой День рождения. Нынешний – 9-летие – не стал исключением. Праздничные и спортивные мероприятия, организованные по этому случаю в комплексе «Украина», в Концертном зале Олимпийской деревни и универсальном спортивном комплексе «Дружба» в Лужниках прошли с большим подъемом. Предлагаем вашему вниманию репортажи с мест событий.



Сок. Только сок!

Продолжаем добрую традицию



Праздничный торт оказался очень вкусным

Как принято, торжества в «Украине» начались с выступления первых лиц Компании. Председатель правления ПСК Д.Э. Маркаров отметил, что к 9-летию коллектив Компании, который в дни ее создания состоял из 7 человек, вырос до нескольких сотен сотрудников и что среди них немало пришедших в Компанию пять, шесть, семь лет назад. Значит, работать в ПСК людям нравится! Генеральный директор А.Л. Головков первый раз присутст-

вовал на Дне рождения ПСК, да еще и в качестве ее руководителя. Он выразил свое удовлетворение теми успехами, которых добилась Компания за 9 лет, поздравил коллектив.

Вечер продолжил розыгрыш

равления информатизации Денису Конягину: ему достался телевизор.

Лотерея разогрела присутствующих, и дальнейшее появление группы «Балаган-Лимитед» было как нельзя кстати. Со-

музыку в исполнении солистов оркестра, а другая направилась во второй зал, где началась дискотека. В обоих залах продолжались всевозможные конкурсы: на лучшего исполнителя различных национальных



В вихре вальса



Мы тоже кое-что умеем



С удовольствием участвуем в конкурсах

призов по лотерейным билетам, которые каждый получил при входе. За судьбу розыгрыша можно было не волноваться, потому что руководил им мастер лотереи Михаил Борисов, известный всем по игре «Русское лото». Он выбрал себе двух очаровательных помощниц – и посыпались

призы. Больше всего повезло директору Орловского филиала ПСК Виктору Столиченко, который выиграл автомагнито-лу, и сотруднику уп-



Ответим на любые вопросы

трудники компании пели и танцевали вместе с участниками коллектива. Танцевать и петь в ПСК любят!

Далее все присутствующие разделились на две части: первая осталась слушать живую

танцев – сиртаки, лезгинки, цыганочки, барыни; конкурс на самого гибкого страховщика; караоке.

Никто и не заметил, как вечер подошел к концу. В этот день мы вновь убедились, что сотрудники Промышленно-страховой компании не только высокопрофессиональные страховщики, но еще и очень талантливые люди, умеющие не только хорошо работать, но и от души веселиться.

Но на этом празднование 9-летия не закончилось...

Елена Синицына,
ведущий специалист,
Управление маркетинга и
общественных связей

Театральный вечер в Олимпийской деревне

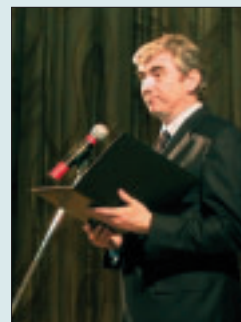
Еще одной доброй традицией Промышленно-страховой компании является посещение театра в дни празднования очередной даты со дня образования компании. В этом году перед коллективом Компании гостеприимно распахнул двери Концертный зал Олимпийской деревни.

Праздничный вечер открыли руководители Компании – Генеральный директор ПСК А.И. Головкин, Председатель правления

га героев. Персонаж Ширвиндта называется себя «Думающий о России». Персонаж Державина – «Американец», так как «ему до всего есть дело». Ширвиндт вальяжен, с косматой полуседой бородой, в вязаной «старушечей» кофте, похож на респек-



Исполнительный директор ФК «НИКойл» Борис Пастухов: «С праздником, коллеги!»



Генеральный директор ПСК Александр Головкин поздравляет сотрудников



Что новенького в Корпорации?

Компании Э.Д. Маркаров и Главный исполнительный директор ФК «НИКойл» Б.И. Пастухов. Они сердечно поздравили коллектив с торжественной датой. Затем состоялась церемония награждения лучших сотрудников компании-именинницы.

Кульминацией вечера в Концертном зале стал спектакль-дуга Александра Ширвиндта и Михаила Державина «Привет от Цюрупы» по мотивам повести Фазиля Искандера. Это – сатирическая зарисовка в форме диало-

акцентом, элгантен. Случайно встретившись в холле московской гостиницы, они проводят вместе часа полтора, столько же, сколько идет спектакль. Любознательный Американец получает уроки русского языка и российской психологии, столь же загадочной и чуждой ло-

Призы и памятные дипломы по итогам ежегодного анкетирования получили:

- Исполнительный директор Департамента кооперативных продаж – **Пашиков А.В.**;
- Начальник Отдела страхования арендуемых помещений Дирекции розничных продаж – **Романов Е.Д.**;
- Начальник Отдела страхования автотранспорта физических лиц Департамента розничных продаж **Гиляров М.В.**;
- Директор Департамента розничных продаж **Ковязин А.Н.**;
- Главный специалист отдела по оценке ущерба Управления урегулирования убытков Департамента клиентского обслуживания **Павлова Л.Н.**;
- Главный специалист отдела страхования имущества Дирекции имущественного страхования Департамента корпоративных продаж **Васюков Д.А.**;
- Начальник группы общего отдела Управления бухгалтерского учета Финансового департамента **Павцов Т.В.**;
- Директор Уфимского филиала **Егорова Е.А.**;
- Начальник отдела общественного питания Хозяйственного управления **Шишкина Е.П.**;
- Начальник группы контроля договоров страхования автотранспортных рисков Центра андеррайтинга **Миролюбов А.Д.**



Александр Ширвиндт – «Думающий о России»



Михаил Державин – «Американец»

бомжа. Разговор у них идет обо всем – законах, традициях, женщинах... А

финал, как и полагается в хорошем спектакле, оказался неожиданным: герои, забыв о проблемах и спорах, воспарили над повседневностью, презрев земные заботы...

Показанный спектакль стал памятным подарком для всех пришедших в этот вечер в Концертный зал Олимпийской деревни. По окончании действия любимые артисты присоединились к поздравлениям руководства Компании и фотографировались со всеми желающими.

Николай Вихров

Процессинговая компания Кардцентр была основана по инициативе международной платежной системы Europay International (MasterCard). В идеологию ее создания было заложено объединение финансовых ресурсов банков для

вис, накопленный опыт работы, безупречная репутация, знание ситуации в российской экономике и устойчивые связи с партнерами — позволяют Кардцентру осуществлять роль интегратора, предлагать своим клиентам выгодные схемы и

мени на мобильный телефон о проведенных операциях и остатках на карточных счетах. «Теперь мы стоим на пороге ввода в эксплуатацию чиповых приложений на основе MULTOS для миграции на EMV внедрения MONDEX при поддержке

так и для инвесторов», — добавил Сергей Баранчеев.

На росте бизнеса и доходности компании сказалось расширение спектра предоставляемых продуктов и услуг. За прошедший год Кардцентр стал поставщиком не только продук-

Процессинговому центру исполнилось 10 лет

Первый юбилей Кардцентра

эффективного внедрения, развития и совместного использования новых капиталоемких технологий при организации в России системы безналичных платежей.

6 июня 1992 года Кардцентр был зарегистрирован в Московской ре-

инструменты взаимодействия.

За прошедшие десять лет Кардцентр лидирует в развитии новых продуктов и услуг. Так, в начале 1994 года Кардцентр впервые в России от имени российского банка проэмульсировал первую кредитную

MasterCard. Ввод в эксплуатацию упомянутых продуктов позволяет, помимо использования стандартных платежных инструментов, присоединять дополнительные услуги на карту. Это электронный кошелек, бонус, дисконт и прочие», — заявил

тов по процессингу, но и продуктов смежных сегментов рынка, таких как поставка заготовок пластиковых карт VISA и MasterCard в партнерстве с заводами DZ Card, поставка банкоматов SIEMENS, NCR и DIEBOLD, POS — терминалов Hypercom, VeriFone, BULL.



гистрационной палате в качестве акционерного общества закрытого типа. Учредителями компании выступили АК Московский банк Сберегательного банка РФ, АБ «Диалог-Банк» и АКБ «Мост-Банк». Сегодня вместе с «НИКойлом» его акционерами являются АКБ «Мост-Банк», АКБ «Кредит-Москва» и компания АО «Компас-Плюс». С апреля 1994 г. и по настоящее время Кардцентр, являясь сертифицированным Europay International процессинговым центром (Certified Vendor), обеспечивает работу в платежных системах Europay International/MasterCard International более 50 российских банков, основными из которых являются: АКБ «Еврофинанс» (дочерний банк EUROBANK, France); «АБН АМРО Банк А.О.» (дочерний банк ABN-AMRO); АБ «ИБГ НИКойл» и другие банки России и стран СНГ.

С 1992 года клиентами Кардцентра стали десятки российских банков, среди которых — крупнейшие в стране эмитенты карточек Europay International. Среди них: АК Сберегательный банк Российской Федерации; АК Московский банк Сберегательного банка РФ; АК Санкт-Петербургский Банк Сберегательного банка РФ и другие.

Дружный коллектив, высококачественный процессинговый сер-

карту MasterCard. Позднее, 24 марта 1994 года, компания Europay International, во взаимодействии с компанией «Кардцентр» и двумя ведущими российскими банками — «Мост-Банком» и «Кредит-Москва» — запустила первую в России межбанковскую сеть банкоматов.

— В феврале 1992 г., это была Прага, затем, в июне 1993 г. — Будапешт. На этот раз Europay International, работая с местными банками, вновь оказывается первой расчетной системой, открывающей сеть банкоматов общего пользования в одной из стран Восточной Европы — и теперь это Москва, — так прокомментировал это событие представителям прессы Рон Уильямс, руководитель Europay International.

Сегодня Кардцентр снова лидирует: в конце прошлого года он первым в Европе внедрил систему ARISTION для предотвращения мошенничества пластиковых карт, весной 2002 года сдал в эксплуатацию электронную информационную интернет-систему, позволяющую получать владельцам их карт и прошедшим по ним операциям в режиме реального времени. Летом текущего года запустил службу автоматического формирования SMS для рассылки сообщений владельцам карт в режиме реального вре-

Генеральный директор компании **Сергей Баранчеев**.

Наряду с развитием бизнеса и технологий компании растут обороты по транзакциям, проведенным через Кардцентр. Так, за 2001 г. обороты составили более 150 миллионов долларов США, что в три раза больше по сравнению с 2000 годом,



а к концу 2002 г. Кардцентр вышел на оборот, превышающий 35 миллионов долларов США в месяц. Это влияет и на увеличение доходности процессингового бизнеса — доходы Кардцентра в последнем году выросли более, чем в 1,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

— Сегодня, благодаря внедрению новейших технологий, продуктов и услуг, Кардцентр представляет повышенный интерес на российском рынке как для банков — участников,

Отличительными особенностями Кардцентра и его преимуществами на рынке, привлекающими солидных клиентов, являются мобильность, накопленный технологический опыт, безопасность и постоянное развитие компании. В настоящее время Кардцентр является лидирующим мультибанковским процессинговым центром по количеству обслуживаемых клиентов-принципиальных членов MasterCard International.

В следующем году основные усилия Кардцентра планируется сосредоточить на решении таких задач, как совершенствование управления продажами и бизнес-процессами, участие в формировании современной инфраструктуры на рынке пластиковых карт СНГ. Планируется также значительно расширить ассортимент и объем предоставляемых услуг, обеспечить их высокое качество. Это поможет повысить надежность компании, укрепить позитивный имидж, усилить наше влияние на рынке процессинговых услуг.

Федор Богородский,
финансовый директор
компании «Кардцентр»



Первый выход на сцену

нарядах и шляпках от коллекционера Виолетты Литвиновой. Ни одна девушка не осталась без внимания, однако все немного волновались, что и неудивительно: Super Model of the World – самый важный конкурс в модельной среде. Девушки, которые выйдут или просто попадут в отборочный тур, уже могут быть спокойны за свое модельное буду-

звало особый ажиотаж у девушек за кулисами – это было слышно даже в зале...

И все же все ждали на сцене председателя жюри. Когда он вышел – стало ясно, что без интриги не обошлось. Оказывается, впервые за два десятка лет проведения конкурса от страны поедут... сразу две претендентки. Так и не смогло авторитетное жюри выбрать, кто лучше: Елена Пovyшева или Анна Полякова.

Как выяснилось позднее, Елена Пovyшева живет в Минске. Ей всего 14 лет, она учится в 9-м классе. Обожают английский язык и рисование. Увлекается спортом – прыжками в высоту. В ее школе никто не знал, куда она поехала...

Анна Полякова приехала из Саратова, ей – 15 лет. Любимый предмет в школе – ино-

Подиум как путь к успеху

Жюри, в состав которого вошли: руководитель балета «Тодес» Алла Духова, известный визажист Наталья Черкасова, руководитель агентства Modus Vivendis Елена Ермолаева, знаменитый парикма-

В гостиничном комплексе «Рэдиссон-Славянская» прошел финал престижного конкурса Super Model of the World. Столичный бомонд: модели, деятели шоу-бизнеса и светские персонажи единодушно отказались от других мероприятий, выжавших на этот день, чтобы насладиться замечательным зрелищем, организованным модельным агентством Modus Vivendis при поддержке нашей Корпорации. Оригинальный сценарий вечера и сонм юных красавиц не оставили равнодушным никого из приглашенных.



Елена Пovyшева и Анна Полякова завоевали 1-е место на двоих

хер и модельер Марина Амирбегова, предстояло выбрать из 30 девушек, прибывших со всех уголков России и СНГ, всего трех. Последние дефиле проходили уже непосредственно в зале отеля «Рэдиссон-Славянская».

По сценарию девушки должны были воплотиться в кинодив различных лет и стран. В начале они вышли в образе спортсменок 30-40-х годов советского времени: в белых юбочках и кедах, неся флаги с символикой модельного агентства. В это время на экране показывали кадры с изображением актрис советского кинематографа во главе с Любовью Орловой. Потом была Италия, Франция, Япония: девушки выходили в купальниках, с зонтиками, в вечерних

Ford Models был заключен на сумму \$250 тыс. Сейчас она живет и учится в Нью-Йорке, работает на подиуме. Вероятно, ее судьбу нынешние конкурсантки вспоминали не раз...

В паузах между показами выступали артисты. Больше всех аплодисментов вызвало появление очаровательной толстушки в укороченном платьице. Сделав несколько пируэтов, она удалилась, показав, что формула «90-60-90» не всегда предел мечтаний...

Выступление ребят из группы «Smash» с песней «Belle» из мюзикла «Нотр-Дам де Пари» вы-

звало особый ажиотаж у девушек за кулисами – это было слышно даже в зале... И все же все ждали на сцене председателя жюри. Когда он вышел – стало ясно, что без интриги не обошлось. Оказывается, впервые за два десятка лет проведения конкурса от страны поедут... сразу две претендентки. Так и не смогло авторитетное жюри выбрать, кто лучше: Елена Пovyшева или Анна Полякова.

странный язык. Второе место досталось Анастасии Жогло из Минска, ей 16 лет, а третье – пятнадцатилетней Александре Мартынюк из Москвы.

Мнение жюри, возможно, и не совпало с мнением зала, который аплодисментами отстаивал свои симпатии, впрочем в каждой девушке определенно была своя «изюминка», и с этим не никто не будет спорить.

Николай Вихров
Фото автора



Председатель жюри объявляет итоги конкурса

Решению очень важной проблемы – выработке единых подходов и последовательности процесса урегулирования убытков при обязательном страховании автогражданской ответственности – была посвящена двухдневная деловая игра директоров и специалистов филиалов ПСК и СКПО с участием экспертов ассистанской компании РусАссист. Игра отличалась не только масштабами – впервые в истории страховых компаний в обсуждении проблемы принимало участие более 180 человек, – но и нацеленностью на конкретный результат. Это решение насыщенной и перспективной проблемы на этапе введения в 2003 году одного из самых массовых видов обязательного страхования.

Урегулирование убытков – на поток

Открывая игру, Главный исполнительный директор ФК «НИКойл» **Б.И. Пастухов** отметил во вступительном слове, что только за вторую половину 2003 года, когда закон об ОАГО вступит в силу, всем страховым компаниям России предстоит застраховать около 12 миллионов автомобилей без учета автопарка госучреждений и предприятий. Исходя из среднестатистических показателей аварийности на дорогах России, на каждый региональный филиал наших компаний может прийти до 50-100 случаев урегулирования убытков в день. Работа предстоит колоссальная по объему, и главное в обеспечении ее успешности – уже сейчас, заранее, проработать вопросы взаимодействия между филиалами Компании и всеми субъектами процесса урегулирования убытков.

Одним из самых активных участников процесса урегулирования в нашей страховой группе, как это планируется сейчас, станет ассистанская компания РусАссист, команда экспертов которой принимала самое активное участие в дискуссиях рабочих семинаров. А Генеральный директор РусАссиста **В.А. Жогов** подробно ознакомил страховщиков со структурой компании, особенностями и практикой ассистанской деятельности на примере оказания помощи застрахованным, выезжающим за рубеж.

Первые рабочие сессии и пленарное заседание были посвящены страховому документообороту. Обсуждение основных документов вылилось в жаркую дискуссию, в ходе которой были предложены, как минимум, три альтернативные модели организации обмена документами. При этом, как отметил Председатель Правления ПСК **Д.Э. Маркаров**, во главу угла должны быть поставлены интересы и удобство работы нашего клиента, страхователя.

В ходе второй сессии участники игры в группах отработали особенности отношений, возникающих в ходе урегулирования убытков между всеми участниками этого процесса. Итоговые доклады восьми рабочих групп на пленарном заседании были наглядно проиллюстрированы слайдами и компьютерными презентациями, которые готовились специалистами провайдера игры – консалтинговой фирмы АПС (руководи-

тель – к.с.н. **А.Г. Ивлев**). Выбор данного провайдера не случаен – фирма АПС уже проводила деловую игру со специалистами ПСК по выработке стратегии развития ОАГО в регионах, эксперты-фасилитаторы были, что называется, в теме. И, что немаловажно, имеют также большой опыт оказания консалтинговых и игротехнологических услуг.

Завершающий день игры был полностью посвящен работе в группах и ролевым играм на основе моделирования реальных страховых случаев. Каждый из участников игры получил задание – выступить в роли либо потерпевшего, либо инспектора ГИБДД, либо оценщика и пр. Общение между игроками строилось на основе разрабо-

танной на предыдущих сессиях модели документооборота. Действия каждого игрока сопровождалось подробным «разбором полетов» со стороны не только экспертов-руководителей, но и коллег по группе. Доклады групп на итоговом пленаре позволили сформулировать конкретные предложения, уже сейчас увидеть возможные узкие места в будущей масштабной деятельности.

Наиболее активны и креативны при работе в группах были Первушин С.В. и Савина Е.И. (соответственно Иркутский и Оренбургский филиалы ПСК), Зеликсон Т.А. (Читинский филиал СКПО) да и многие другие. Проходящие в ходе игры обсуждения никого не оставили равнодушным.



Решаем новые задачи

Абсолютное большинство участников были едины во мнении, что помимо поставленных задач в ходе игры была реализована еще одна. А именно, налаживание дружеских, плодотворных взаимоотношений и взаимодействия между филиалами двух страховых компаний в регионах. И эта задача очень важна с точки зрения перспектив развития страхового бизнеса в Финансовой корпорации вообще.

Максимально упростить и стандартизировать процесс урегулирования убытков, поставить его на поток в интересах наших клиентов и в интересах развития бизнеса – основа для решения этой важной и непростой проблемы и была заложена в ходе игры.

Евгений Злобин,
начальник Центра подготовки
Промышленно-страховой компании



10-летний юбилей работы с пластиковыми картами

Количество пластиковых карт, эмитированных ОАО АКБ «Автобанк», превысило полмиллиона. В течение III квартала 2002 года Автобанк увеличил объем эмиссии карт на 10%, доведя общее количество действующих пластиковых карт до 506 тысяч.

За III квартал 2002 года общее количество банкоматов эквайринговой сети Автобанка возросло на 27% и составило более 640. Общее количество договоров, заключенных с предприятиями торговли и сервиса, выросло на 10% и достигло 3,6 тысяч.

Развивая сеть собственных банкоматов, Автобанк делает упор на предоставление не только традиционных банковских сервисов. В сентябре 2002 года Автобанк существенно расширил перечень услуг, подлежащих оплате через сеть собственных банкоматов: в Москве владельцам пластиковых карт международных платежных систем была предоставлена возможность оплаты услуг IP-телефонии и доступа в Интернет, предоставляемых компанией «Элвис-Телеком», а также спутникового телевидения «НТВ+».

АКБ «Автобанк» одним из первых банков в России приступил к эмиссии и эквайрингу по пластиковым картам. В этом году Банк отмечает 10-летний юбилей работы с пластиковыми картами международных платежных систем. Подтверждая свое лидерство в этом сегменте банковского бизнеса, АКБ «Автобанк» уже более года осуществляет POS-эквайринг по чиповым картам Visa VSDC, а также первым среди российских банков приступил к эмиссии интеллектуальных карт Visa VSDC для клиентов Банка.

Пластиковые карты: праздник продолжается

Летом этого года в рамках акции «Десять лет международным пластиковым картам Автобанка» было объявлено о значительном снижении тарифов на открытие и обслуживание пластиковых карт международных платежных систем VISA и Eurocard/MasterCard. Однако те, кто не успел воспользоваться этим выгодным предложением, могут не расстраиваться: стартовала праздничная акция «Новый год с Автобанком».

В рамках акции в два раза — с 20 до 10 долл. — снижена стоимость открытия и годового обслуживания наиболее массовых карт VISA Classic и Eurocard/MasterCard Mass, более чем в два раза — с 90 до 40 долл. — стоимость открытия и годового обслуживания престижных VISA Gold и Eurocard/MasterCard Gold.

Значительно снизились и требования банка к первоначальному взносу. Для карт VISA Gold и Eurocard/MasterCard Gold первоначальный взнос на текущий валютный карточный счет составляет 1800 долл. (включая страховое покрытие, стоимость выпуска и годового обслуживания карты), для VISA Classic и Eurocard/MasterCard Mass — 80 долл. (включая страховое покрытие, стоимость выпуска годового обслуживания).

Основная задача Функционального блока аналитических исследований – информационно-аналитическая поддержка бизнеса Корпорации и в первую очередь брокерского бизнеса. Все те продукты, которые готовят наши специалисты, ориентированы на клиентов, инвестирующих в ценные бумаги. Исходя из этого и строится основной продуктовый ряд нашего подразделения, который можно разделить на две условные группы – периодические и непериодические материалы. За прошедший год, благодаря новым специалистам, имеющим опыт работы в крупнейших мировых финансовых институтах и, прежде всего, руководителю Блока **Петру Вадуве**, наш продуктовый ряд претерпел существенные изме-

и мировых рынках, отражает наши рекомендации по формированию инвестиционных портфелей, по стратегии поведения на рынке. Он тоже готовится на русском и на английском языках. Специфика нашей клиентской базы такова, что практически все материалы мы выпускаем на двух языках – русском и английском, соответственно для российских и зарубежных инвесторов.

Но, пожалуй, наибольшую ценность для инвесторов представляют материалы непериодические, по-



К. Чернышев

тиями, которые могут влиять на положение эмитента и его инвестиционную привлекательность. Такая информация на рынке весьма востребована. На этой работе сосредоточены значительные ресурсы ФБ Аналитических исследований. Подобные материалы могут готовиться достаточно долго, иногда месяц, но это будет «фундаментальный» труд. А бывают обзоры оперативные – по конкретным событиям. Надо заметить, здесь существует значительная конкуренция. Разумеется, мы

тематике журналистов, по которому рассылается наш «дейли». Более глубокие и, соответственно, трудоемкие и дорогие материалы, естественно, предназначены только для клиентов: брокер, по сути, торгует не акциями, а информацией или аналитикой. Акции можно купить в любой брокерской компании. В таком случае, почему клиенты приходят за ними именно к нам? Потому что вместе с акциями они получают соответствующее аналитическое сопровождение, возможность понять, что именно надо покупать. Борьба за клиента идет сейчас как раз на этом поле.

Наше подразделение принимает участие в ряде других проектов, осуществляемых в интересах Корпорации. Например, к открытию в Азербайджанской Республике Инвестиционно-коммерческого банка «НИКойл» был подготовлен большой обзор по азербайджанской экономике и ее инвестиционным возможностям, а также презентационные материалы, использовавшиеся на церемонии открытия.

Кроме того, специалисты нашего подразделения еженедельно представляют Корпоративному совету

Много продуктов – хороших и разных

создает Функциональный блок аналитических исследований

нения, которые позволили улучшить содержание продуктов и расширить их спектр.

К периодическим материалам прежде всего относится The Russian Informer – ежедневный обзор российского рынка акций на русском и английском языках, который распространяется среди клиентов нашей Компании, а также размещается в свободном доступе на веб-сайте «НИКойла» и через другие информационные ресурсы, хорошо известные участникам рынка. В числе таких ресурсов Bloomberg, информационная система Скрин-Эмитент, Финмаркет и др. Кроме того, наш «дейли» получают журналисты ведущих печатных изданий, радиостанций и телекомпаний. The Russian Informer – маркетинговый продукт, с помощью которого мы выражаем свой взгляд на текущую ситуацию на фондовом рынке. В то же время этот продукт позиционирует нас в качестве ведущего инвестиционного дома в России, поскольку только крупные участники российского рынка могут позволить себе обеспечивать клиентов содержательным ежедневным бюллетенем.

Далее в нашей линейке следует еженедельный периодический продукт – Стратегический обзор рынка акций, который рассматривает основные краткосрочные и долгосрочные тенденции на российском

«НИКойл» имеет репутацию ведущей финансовой структуры и широко известен на рынке своими качественными аналитическими материалами. Аналитическая информация – материя тонкая, к тому же имеет ограниченный «срок годности». Чтобы вовремя и эффективно донести ее до внешнего потребителя, нужны особые аналитические продукты, издания. Аналитики «НИКойла» выпускают их целый спектр, и, разумеется, каждое издание решает свои задачи. В рубрике «Анализ и прогноз», в дополнение к традиционным аналитическим обзорам, которые готовят для Корпоративных новостей эксперты ФК «НИКойл», предлагаем вашему вниманию рассказ о наших информационно-аналитических продуктах. Слово Константину Чернышеву, заместителю руководителя Функционального блока аналитических исследований.

священные анализу отдельных компаний-эмитентов и отраслей экономики, исследующие тенденции в мировой и российской экономиках, затрагивающие другие вопросы, так или иначе связанные с рын-

всегда хотим первыми сказать что-то новое, поскольку если опоздаешь, твой материал – это уже холостой выстрел, напрасный труд.

Значительное внимание мы уделяем развитию системы распространения аналитической информации через веб-сайт нашей брокерской компании www.brokerage.nikoil.ru, который является частью общего информационного портала Корпорации. На этом сайте представ-

лены все наши аналитические материалы, но далеко не каждый из них доступен любому желающему. К материалам, входящим в группу непериодических, как правило, обратиться могут лишь клиенты или специалисты нашей Корпорации по индивидуальным паролям.

По сходному принципу осуществляется электронная рассылка аналитических продуктов подписчикам. Существует список общей рассылки – это широкий спектр адресатов, включающий специализирующихся на этой

презентацию о состоянии мирового и российского финансовых рынков с анализом важнейших экономических и политических событий. Каждое заседание Корпоративного совета начинается именно с этого.

Серьезной работы от специалистов Блока требует подготовка материалов для наших совместных с менеджерами по продажам поездок, встреч с клиентами. К встречам с клиентами, как правило, готовятся печатные материалы.

Презентационные продукты для конференций, участие в подготовке выступлений представителей нашей корпорации – это тоже стандартные продукты нашего подразделения. Презентации, выступления и доклады, «круглые столы» с участием российских и зарубежных участников – все это, с одной стороны, демонстрирует инвесторам наш взгляд, с другой – позиционирует «НИКойл» на рынке. На таких мероприятиях часто выступают и сами аналитики: руководитель Блока **Петру Вадува**, старший экономист **Владимир Тихомиров** (и автор текста **Константин Чернышев** – Прим. ред.).



ком ценных бумаг.

Эти материалы не имеют определенной временной привязки, скорее они бывают связаны с событиями в отраслях, с публикацией финансовой отчетности компаниями – то есть с собы-

Издательство «ИК «Аналитика» и Финансовая корпорация «НИКойл» в рамках нового проекта Частного банка представляет бестселлер Мартина С. Фридсона «Как стать миллиардером»

Формула личного капитала



М.С. Фридсон

Финансовая корпорация «НИКойл» и издательство «ИК «Аналитика» в рамках нового проекта Частного банка представляет бестселлер Мартина С. Фридсона «Как стать миллиардером». Автор книги – управляющий директор Merrill Lynch & Company и член Совета директоров Ассоциации по инвестиционному управлению и исследованиям, сумел убедительно показать реальные возможности для увеличения капитала на примере самых успешных менеджеров XX века и современности и ближе всех подойти к разгадке формулы личного богатства.

Книга «Как стать миллиардером» открывает новый проект нашего Частного банка по выпуску серии книг о деловом и финансовом успехе, о создании состояний во всем мире, о росте национального капитала и о нуждах личных денег. Есть намерение издать лучшее по теме личного капитала, что было написано за последние 10-15 лет и ранее не издавалось в России из-за непопулярности самого понятия «личный капитал».

В отличие от большинства предлагаемых на современном печатном рынке изданий, книга «Как стать миллиардером» не содержит конкретных «советов как разбогатеть», а всесторонне охватывает реальные стратегии и тактики, благодаря которым были построены великие состояния таких титанов, как Росс Перо, Ричард Брэнсон, Фил Аншуц, Джон Д. Рокфеллер, Уэйн Хайзенга, Билл Гейтс, Дж. Пол Гетти и Кирк Керкorian. Автор изучает карьеры, методы и склад ума добившихся всего своими силами миллиардеров, выделяя общие способы накопления колоссального богатства. В каждой

«Мартин Фридсон создал всеобъемлющее руководство движения к Американской Мечте. Он подошел к решению формулы богатства ближе, чем автор любой из прочитанных мною книг».

Джефф Сагански, главный управляющий Paxson Communications

и принять каждый деловой человек, стремящийся достигнуть финансовых вершин. В конце книги автор напутствует своих читателей:

– Чтобы стать чемпионом, вы должны обойти тысячи конкурентов, работающих также активно. Но, чтобы прийти к финишу первым, необходимо делать что-то иное. Придется идти на большие риски, пробовать неортодоксальные деловые стратегии или поднимать ставки при заключении сделок. Можно копировать чужие идеи, но вы должны делать это лучше других. Один из наиболее ценных уроков, который можно усвоить из опыта чемпионов накопления богатства, – ваше время сегодня. Завтра не будет лучше, и через



«Книга «Как стать миллиардером» предлагает захватывающее путешествие в тайны создания богатства. Как увидит читатель, нет единой формулы успеха, однако есть концепции, которые можно определенным образом классифицировать».

Росс Перо

главе исследуется определенная стратегия, которая преподносится читателю через подробные рассказы о современных и живших до нас мастерах искусства зарабатывать деньги. Книга Мартина С. Фридсона описывает методы убеждения и поведения, которые должен понять деловой человек, стремящийся достигнуть финансовых вершин. В конце книги автор напутствует своих читателей:

10 лет перспективы не станут ярче. Прямо здесь и сейчас начните применять методы миллиардеров, чтобы осуществить свои мечты.

По мнению Исполнительного директора Финансовой корпорации «НИКойл» Марины Ионовой, координирующей новый проект, выпущенная книга – концептуальная и стратегическая – не столько о деньгах, сколько о деловой интуиции, личностной состоятельности лидеров бизнеса. Книга «Как стать миллиардером» будет интересна не только менеджерам, работающим на финансовом рынке, но и клиентам Частного банка.

Николай Вихров

(Окончание. Начало на стр. 21)

Много продуктов хороших и разных

Следующий, относительно новый, вид продукции Блока – компакт-диски с нашими материалами. На определенном этапе развития нашего продуктового ряда это было хорошо воспринято инвесторами – удобно для презентационных целей. На диске помещается большой объем информации, а тиражирование обходится гораздо дешевле, нежели в случае полиграфии. Стандартное содержание таких дисков – это, как правило, упомянутые электронные информационно-аналитические продукты.

Надлежащее оформление продуктов требует больших усилий нашей редакционной группы, работа которой – форма подачи основной идеи, сообщения, кото-

рое намерен сделать аналитик в том или ином материале. Как препарировать материал, представить эти идеи наилучшим образом с точки зрения маркетинга – вот их забота.

Материалы, которые мы издаем, это не газета, которую человек читает, если захочет. Это – инструмент для наших клиентских менеджеров. В любом периодическом материале далеко не все статьи равнозначны по ценности для инвестора. Задача клиентских менеджеров – обратить внимание инвестора на важные с нашей точки зрения события на рынке. По крайней мере, это хороший повод показать клиенту, что мы о нем заботимся.

Распространение аналитических продуктов Функционального блока аналитических исследований происходит по определенной схеме. В списке рассылки ежедневного обзора почти тысяча адресов. Это в основном компании, внутри многих из которых наш продукт распространяется дополнительно. Плюс – свободный доступ на указанном выше сайте.

Как уже упоминалось, материалы можно получить через Bloomberg – мировой специализированный информационный ресурс, наличие наших материалов и собственной страницы в котором важно как для имиджа «НИКойла», так и для клиентов компании. В Bloomberg'e присутствуют аналитические подразделе-

ния всех известных финансовых структур.

Мы постоянно расширяем спектр продуктов, совершенствуем их структуру. В последнее время качественные изменения затронули содержательную часть наших материалов, они стали лучше структурированы. Появился такой продукт, как большой стратегический обзор – взгляд на рынок, российский экономику, описание профилей компаний с серьезными финансовыми моделями и т.д. Мы сейчас продвигаемся в этом направлении, усиливая глубину анализа, совершенствуем подходы, вырабатываем единый «in-house view» на рынок, или общий взгляд «НИКойла», исходя из которого формируем рекомендации по конкретным компаниям. Появилось некое стратегическое ориентирование материалов, чего раньше не хватало.

Записали Андрей Чекалов, Людмила Багларова



В, созданным самым выдающимся современным американским хореографом Полом Тейлором. Этот балет поставлен на популярную музыку из репертуара сестер Эндрю. Их группа была очень популярна в Америке в 40-х годах.

Балет «Companу В» — это гимн молодости, любви и силе стремлений во времена, когда молодое поколение американ-

Стивенсон пояснил выбор представленной в России фрагментарной программы:

— Мы не стали готовить программу специально для Москвы и привезли уже отрепетированные балеты — «Companу В» Пола Тейлора, мои «Пять поэм», «Индиго» Стэнтона Уэлша, несколько па-де-де. За такой короткий срок трудно показать многоактный балет. Два-три дня уходят

турный обмен должен быть более интенсивным, и мы видим долг большого бизнеса в том, чтобы всячески способствовать этому процессу.

Конечно, у нас есть интересы бизнеса в США. Там находится отделение Финансовой корпорации «НИКойл», в которую входит Промышленно-страховая компания — лидер отечественного бизнеса. На протяжении

Претворение давней мечты

В Москве состоялись гастроли Хьюстонского балета

В Большом театре впервые выступил всемирно известный Хьюстонский балет, знаменитый как своими современными постановками, так и безукоризненным исполнением классики. Художественный руководитель труппы Бен Стивенсон, возглавляющий Хьюстонский балет уже четверть века, давно мечтал представить свои работы российскому зрителю. Двухдневные гастроли вызвали значительный резонанс в культурном пространстве не только России, но и Америки. Культурная акция была организована при поддержке Финансовой корпорации «НИКойл» и проходила под патронажем посольства США в России.

Программы двух концертов были составлены так, чтобы подчеркнуть разнообразие репертуара Хьюстонского балета. Первый спектакль открывал балет «Индиго», поставленный хореографом Стэнтоном Уэлшем в 1999 году. Представленную постановку отличает умение показать зрителю новые хореографические приемы, находки, не выходя за рамки классической традиции.

В первый день были представлены и «Три прелюдии» Рахманинова — первая постановка г-на Стивенсона (в 1969 году). Это спокойное, глубоко личное взаимодействие двух танцовщиков, разыгранное через балетный станок.

В первый день можно было также увидеть па-де-де из балета «Клеопатра» — это работа, появившаяся в 2000 году. В завершение вечера зрители, пришедшие в Большой театр, познакомились с балетом «Companу

цев стояло на пороге разлук, потерь и смертей Второй мировой войны.

Во второй день гастролей зарубежные гости представили российским театрам балет «Пять поэм». В нем участвуют восемь танцовщиков и три танцовщицы. Бен Стивенсон изначально ставил этот балет для студентов Академии Хьюстонского балета, учебного центра при балетной группе. «Пять поэм» выросли из вокального цикла Рихарда Вагнера на стихи Матильды Везендонк.

В программе заключительного дня гастролей были показаны два классических па-де-де из всемирно-известных балетов «Дон Кихот» и «Манон» (хореография сэра Кеннета Макмиллана).

В заключение второй программы был вновь показан балет «Companу В».

На пресс-конференции художественный руководитель Хьюстонского балета Кавалер Ордена Британской Империи Бен

только на то, чтобы установить декорации и свет. Поэтому мы не рискнули привезти «Манон» Кеннета Макмиллана целиком.



Приезд в Москву великого хореографа в качестве художественного руководителя Хьюстонского балета — последний. Возглавив в 28 лет небольшую труппу из 28 человек, Стивенсон сделал имя Хьюстонского балета одним из наиболее прославленных в мире. Сегодня маэстро планирует вновь «взять маленькую компанию, чтобы опять выкормить ее, начав с нуля...»

Делом чести стала организация этих гастролей как для продюсерского центра «Постмодерн-театр», так и для их многолетних партнеров, к числу которых относится Промышленно-страховая компания, входящая в нашу Финансовую корпорацию. На пресс-конференции ее представлял Дмитрий Маркаров, Председатель Правления ПСК:

— Нам близка сама идея Американских сезонов в Москве и мы рады принять участие в гастролях звезд мирового балета под руководством г-на Стивенсона. Очень приятно, что эта акция проводится под покровительством посла США в России. Куль-

нескольких лет мы последовательно осуществляем Программу Страхования Культуры. Наша компания неоднократно выступала спонсором балетных премьер с участием Нины Ананиашвили, в рамках благотворительности осуществляла страховую защиту Мариинского театра и Датского Королевского балета во время гастролей в Москве, страховала уникальные выставки музея «Петергоф», «Арт-Манеж». Мы гордимся дружбой с нашими клиентами. Нашим партнером является продюсерская фирма «Постмодерн-театр», которая занимается организацией гастролей мировых и отечественных «звезд». Мы хорошо понимаем все трудности, связанные с зарубежными гастролями, и в наших силах сделать так, чтобы артисты могли думать исключительно об искусстве. Сегодня я хочу вручить страховой полис всем участникам гастролей с надеждой и уверенностью, что никакие случайности не омрачат пребывание в России звезд Хьюстонского балета.

Художественный руководитель Хьюстонского балета Бен Стивенсон еще во времена собственной сценической карьеры учился у величайших русских педагогов, среди которых были Тамара Карсавина и Вера Волкова. С трепетом вспоминает он, как молодым танцовщиком Английского Королевского Балета смотрел выступление труппы Большого театра в Лондоне в 1956 году во время его исторического турне на Запад. Блестящее выступление Галины Улановой навсегда запало ему в душу. Нынешние гастроли Хьюстонского балета — это претворение давней мечты хореографа. Для этого надо было ждать почти полвека...

Николай Вихров



Дмитрий Маркаров вручает Страховой полис Бену Стивенсону

«Театр - это та же жизнь, но жизнь на метр выше!..»

Региональный общественный Фонд Людмилы Зыкиной в рамках долгосрочной благотворительной акции по организации профессионального образования выпускников детских домов и специализированных интернатов и юношей и девушек из малоимущих семей произвел набор на уникальный курс актерского музыкального театра и концертного мастерства в Российской академии театрального искусства (РАТИ). Партнером благотворительного Фонда Людмилы Зыкиной выступила наша корпорация.



Л.Г. Зыкина

Учебный год начался с торжественной церемонии вручения студенческих билетов. Директор Фонда Людмилы Зыкиной Заслуженный артист Российской Федерации **Михаил Козин** открыл церемонию обращением к молодым талантам:

— Ребята, вы родились под счастливой звездой: вам предстоит учиться у двух выдающихся деятелей культуры — у Народной артистки СССР Людмилы Георгиевны Зыкиной, исполнительницы русских песен, признанной более чем в ста странах мира, и актерскому мастерству у Народного артиста СССР Георгия Павловича Ансимова — профессора, педагога. Его воспитанники являются украшением ведущих музыкальных театров России и зарубежья. С гордостью несете звание студента курса Зыкиной и Ансимова, ибо вы получите фундаментальное образование от двух выдающихся мастеров. Цените и берегите время — вы сейчас находитесь в таком возрасте и такой ситуации, которая, к сожалению, или к счастью, уже вряд ли повторится в жизни. Большое число людей архиважнейших, архизнающих, доказавших своим творчеством, трудом, всей своей жизнью, что они по праву носят высокое звание Художника и Педагога, берут на себя ответственность за вас. Эти четыре-пять лет вы не просто находитесь под покровительством выдающихся деятелей культуры — вы находитесь под надежным крылом Людмилы Георгиевны и Георгия Павловича, нашего замечательного института. А вот дальше вы будете одни. Позже будет не так комфортно и удобно, когда кто-то организовывает вашу учебу, кто-то преподает и

еще и платит за все это... Поэтому цените это время: ловите каждый день, каждую секунду, каждую фразу, каждое слово. Я очень рад, что в нашу семью вошли такие красивые, замечательные люди!»

И вот наступил долгожданный момент, когда выдержавшим непростые испытания на экзаменах — двенадцати из семидесяти трех абитуриентов вручили студенческие билеты.

По традиции студенты Российской академии театрального искусства исполнили для своих преподавателей международный студенческий гимн на латинском языке:



Первокурсники исполняют студенческий гимн

Gaudeamus igitur,

Juvenes dum sumus!.. (Итак, будем веселиться. Пока мы молоды!)

Кстати, среди прочих мудрых мыслей, пожеланий здоровья профессорам в этом гимне есть и такие слова:

Да здравствует наш город, Милость меценатов, Которые нам покровительствуют!

Однако для гостей церемонии еще большим сюрпризом явился впервые исполненный гимн курса Зыкиной и Ансимова на слова К.С. Филипповой и музыку М.М. Тимофеева и М.М. Кизина. Студенты пели с таким чувством, что у многих гостей от волнения заблестели глаза — ни у кого не оставалось сомнений в том, что ребята действительно одарены и успели крепко сдружиться со времен вступительных экзаменов.

После выступления студентов курса, **Карина Степановна Фи-**

липова, автор слов гимна обратилась к вдохновителям новой школы:

— «У меня такое ощущение подъема... Послушав ребят, я пришла к выводу, что это весьма высокий уровень. Примите поздравление — создалась такая группа людей, которые поверили и на одном дыхании взялись за великое дело. Союз Фонда Людмилы Зыкиной и Финансовой корпорации «НИКойл» принесет достойные плоды. Разве была бы Зиминская опера, если бы не было Зимина? Разве был бы музей Бахрушина без Бахрушина? Искусство спасают люди, у которых душа выше темени. Когда сердце отдается высшему духу — тогда Россия жива.»

Когда ребята стали фотографироваться на память, некоторые с волнением вспомнили, как попали в школу Людмилы Зыкиной:

этого всегда участвовал в самодеятельности. Я тенор и на конкурсе исполнял романсы из репертуара Козловского: «Я встретил вас...». Люблю песни с душой, глубоким смыслом, поэтому подготовил также народные, патриотические песни. Я практически сирота, для меня очень ценно, что судьба свела меня с такими людьми, как мои товарищи и наши педагоги.»

(Александр Хрусталеv)

— «Я приехала из Пермской области. И сейчас я до конца не осознаю, как мне повезло, так как никогда особо не верила в свои выдающиеся способности. Это как сон. Еще с экзаменов создалась особая творческая атмосфера: к нам внимательно относились педагоги, а ребята подобрались замечательные — мы все друг друга пони-

маем, с первых дней подружались и теперь как одна семья. Москва не всех так тепло встречает, наверное, я просто счастливый человек.»

(Елена Гуз)

Этот день ребята запомнят надолго. Впереди новые испытания, победы, возможно разочарования. Но одно является несомненным: студенческие годы — навсегда останутся в памяти самыми яркими, они для ребят лишь первые ступени к их мечте.

Двенадцать студентов с чистыми душами, богатым природными дарованиями и желанием послушать искусство и родине, уже сейчас поддают большие надежды к тому, что Россия не обеднеет талантами.

Николай Вихров

(Ольга Мумихтыкак)

— «Я из города Вяземцы Владимирской области, родины поэта-песенника Фатьянова. Я очень люблю песню — в ней вся моя жизнь, до



В Универсальном спортивном комплексе «Дружба» состоялся футбольный турнир. Он открыл праздничные торжества, посвященные 9-летию Промышленно-страховой компании. На поле встретились команды ПСК, Финансовой корпорации «НИКойл», Автобан-

Футбол – самая командная игра, игра в которой победа зависит не столько от индивидуальности, сколько от того, насколько силен командный дух. В этом году впервые играют не две команды страховой группы, а четыре команды Финансовой корпорации. Это

В перерыве между играми выяснилось, что у друзей и клиентов Финансовой корпорации «НИКойл» – футболистов из «Спартака» дни рождения совпали с днем основания ПСК. Поэтому, поздравления были взаимными. Капитан команды, заслуженный мастер спорта Ри-

В «Дружке» вновь победила дружба!



нат Дасаев, которого в этот день все поздравляли с 45-летним юбилеем, от лица всей команды поблагодарил за внимание, и выразил надежду, что будущие совместные игры будут не менее интересными.

В заключительной части состязания со спартаковцами играли футболисты из Финансовой корпорации «НИКойл» (1:3 в пользу «Спартака»), а после – футболисты ПСК (1:2 с победой «Спартака»). Великим спортсменам вновь удалось доказать, что возраст в спорте – понятие относительное. В обеих играх проходила упорная борьба: на трибунах болельщики попеременно отдавали симпатии то команде своей компании, то спартаковцам. Небольшой разрыв в итоговом счете красноречиво

ка и СКПО. По сложившейся традиции победители первых игр удостоились чести сыграть с командой московского клуба «Спартак». В этом году 9-летие ПСК совпало с юбилеем нескольких прославленных игроков «Спартака». Неудивительно, что игра получилась особенно захватывающей, и это отметили не только футбольные болельщики, но и судья международной категории.

очень символично, что день 9-летия ПСК начинается с турнира одной общей команды, которая должна вместе работать, вместе идти к победам, преодолевать трудности.

В регламенте футбольного турнира были определены три матча по 20 минут. В начале играла команда Финансовой корпорации «НИКойл» с командой Автобанка. Затем на поле встретились команда Промышленно-страховой компании с командой Страховой компании Правоохранительных органов. По традиции победители первых двух игр по очереди играли с футболистами из московского клуба «Спартак» – полуфиналы, длительностью по 10 минут.

В первой игре «НИКойл» оказался сильнее и взял реванш со счетом 1:0. Во второй игре одержали победу игроки из СКПО, счет составил – 5:2.



Ринат Дасаев беседует с прессой

Расходясь поздним вечером по домам, болельщики и игроки прощались ненадолго, ведь им предстояло вновь встретиться на очередном праздничном мероприятии, посвященном дню основания Промышленно-страховой компании.

Николай Вихров
Фото Ольги Чесноковой



Команды ПСК и «НИКойла» перед матчем

Благодарность от Фонда Героев

В ноябре 2002 года исполнилось пять лет Региональному общественному Фонду поддержки Героев Советского Союза и Героев Российской Федерации.

На торжество, посвященное 5-летию создания Фонда, состоявшееся в Москве в культурном центре «Меридиан», прибыли члены Правительства России, Москвы, известные политики, предприниматели, банкиры.

Основные направления деятельности Фонда – оказание материальной и социальной помощи ветеранам войн, членам семей погиб-

ших военнослужащих, гражданам, пострадавшим от террористических актов; патриотическое воспитание молодежи.

При содействии Финансовой корпорации «НИКойл» Фондом создан и продолжает развиваться уникальный, единственный в России Музей Героев. Только в течение этого года Музей посетили около 2,5 тысяч школьников. На торжествах в честь первого юбилея прозвучала благодарность нашей корпорации за помощь в реализации важных общественных инициатив Фонда Героев.



Ярослав Гайдуков

Так начинались «Оскар» и «Грэмми»

Репортаж с вручения народной премии «Золотой граммофон» в Кремле

В седьмой раз состоялась ежегодная церемония вручения народной музыкальной премии «Золотой граммофон». Второй год подряд генеральным спонсором действия, которое традиционно проводит Русское Радио в Кремлевском дворце, стала наша Финансовая корпорация. Спонсорский пакет дал возможность представить нашу Корпорацию более чем в 700 городах России и зарубежья, входящих в диапазон вещания Русского Радио. Это, несомненно, будет способствовать узнаваемости нашей торговой марки и привлечению новых клиентов, на одном языке с которыми общаются представители шоу-бизнеса России.

Русское радио скромно называет свою премию «Грэмми»... Действительно, с аналогом знаменитого американского музыкального приза есть много общего. Отличие одно – формат Русского Радио определить крайне трудно: в нем могут звучать как изысканные романсы «Ночных Снайперов», так и кошмарное произведение «Страшная» группы «Банда Андрюхи».

На VII-ой церемонии вручения народной премии сцена представляла из себя своеобразную полусферу. На экране в центре сцены по ходу действия транслировались клипы выступающих артистов.

Церемония вручения длится в среднем три часа, а в этом году, из-за прогнозируемой задержки концерта (дополнительные меры безопасности), организаторы решили обойтись без антракта. В дополнение к выступлению «звезд» шоу-бизнеса, ведущие награждения были настроены весьма оптимистично, их импровизации не давали заскучать ни на минуту. Само решение пригласить на роль ведущих харизматических **Аллу Пугачеву** и **Николая Фоменко** (позже его сменил **Максим Галкин**) стало находкой организаторов.

Леонид Якубович первым вручал статуэтку «Золотого граммофона» группе «Блестящие» за хит «За четыре моря». Он отметил, что «Грэмми» и «Оскар» в свое время начинались подобным же образом, и что у российской премии – хорошее будущее. Ведущие церемонии Алла Пугачева и Николай Фоменко от умиления называли телеведущего «вечнозеленым», на что Якубович отшутился: «Да, недолго осталось – скоро «позеленею»...» **Дмитрию Маликову** за песню

«Love story» вручил статуэтку юморист с Украины **Андрей Данилко** в колоритном образе Верки Сердючки из «СВ-шоу». Удивившись, что приз вручает Дмитрию Маликову, «а не Петкуну», Верка Сердючка с микрофоном отправилась к Алле Борисовне, решив восстановить справедливость, и ее тоже наградить... Дмитрий Маликов, закаленный ежегодным получением этой престижной премии, отнесся к двоякой ситуации с пониманием.

«Банде Андрюхи» за их «готический» хит «Страшная», премию молчаливо вручала «Мисс Москва» – **Екатерина Торобова**. Николай Фоменко и Алла Пугачева, дружно отметили:

– Красота – страшная сила, нет слов...

Николай Фоменко с сочувствием добавил: «Красавицей быть тяжело!», а Алла Пугачева, выйдя из-за стойки ведущих церемонию, и продемонстрировав новый имидж, кокетливо возразила: «мне – легко...»



Борис Пастухов вручает премию Аврааму Руссо и Кристине Орбакайте

Диане Гурцкой за песню «Мама» статуэтку и диплом вручила Алла Пугачева, по ее словам, поклонница юной певицы. После этого Алла Борисовна заявила, что на радио пишется письмо из Гидрометцентра, с просьбой о выступлении группы «Иванушки-International» с песней «Золотые облака». На что Николай Фоменко, ухмыльнувшись, спросил у зала: «Ну, вы же знаете, что за люди пишут на радио и телевидение?..» Просьба «людей от погоды» была благосклонно исполнена.

Г-ну **Мазаеву** («Моральный кодекс») за песню «Первый снег» приз вручала лидер среди писателей по продажам 2002 года – **Дарья Данцова**, так как «в песне нужно все распутать». Сюрпризом для Аллы Пугачевой



Ведущие «Золотого граммофона»: Алла Пугачева и Максим Галкин

стал подарок от Донцовой – корзинка с ее детективами.

Алсу исполнила песню «Все равно», а статуэтку «Золотого граммофона» ей вручил актер сериала «Братва» **Сергей Безруков**:

– Дорогая братва, Алсу – редкость: красивая, с голосом и манерами. Мне вы можете верить, так как я люблю свою жену – я беспристрастен.

Особенности формата Русского Радио хорошо характеризует выступление среди прочих таких групп, как «Мумий Троль» и ее лидер **Илья Лагутенко**, который в свойственной только ему манере исполнил хит «По любви». На этот раз Лагутенко был в смокинге, поэтому его в начале зал не узнал...

За песню «Если ты когда-нибудь меня простишь» **Анжелике Варум** и **Лениду Агутину** премию вручили **Александр Пахмутов** и **Николай Добронравов**, пожелав им на долгие годы сохранив дуэт, как на сцене, так и в жизни.

Группа «Б-2» и **Юлия Чичерина** спели «живьем» свой хит «Мой рок-н-ролл». Премию им вручил **Андрей Макаревич**, как и выступавшие – в вечернем, официальном наряде, он отметил, что «Русское Радио ценно своим небывало широким диапазоном».

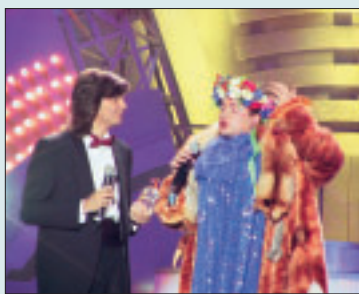
Сергей Архипов, главный редактор Русского Радио вручил статуэтку **Александру Розенбауму**, спевшему новую песню с жизнеутверждающим припевом:

Над миром властвует балет, улыбки королей и Гарри Потер на метле –

А значит, мы живы!..

Группа «Премьер-министр» спела песню «Девочка с севера», которую невысоко оценило жюри конкурса «Евровидение-2002», но полюбили радиослушатели Русского Радио.

Следующую часть церемонии уже вел с Аллой Пугачевой **Максим Галкин**. Его выход на сцену предварил Николай Фоменко словами:



Дмитрий Маликов и Верка Сердючка

– Встречайте – Максим Алкин!..
Галкин не остался в долгу и связвил:
– Заберите бумажки, которые Фоменко на сцене оставил, – у меня есть голова!..

В традиции ведущих «Золотого граммофона» специально коверкать названия песен и групп. На этот раз досталось группе «Юсти из будущего», которых Галкин представил: «Кости из прошлого...» Во время их исполнения жонглер крутил большой куб из арматуры и зрители V.I.P.-рядов: артисты и те, кто должен награждать, непроизвольно пригибались...

Группе «Руки вверх!» приз за песню «А он тебя целует» вручали игроки ЦСКА. А группе «Reflex» вручал статуэтку депутат КПрФ **Василий Шандыбин**, который заявил, что он, «в отличие от Якубовича не зеленый, а красный, что девушки-солистки красные, то есть красивые, и пусть все будет вокруг тоже красным!»

Группе «Авария», которая только прибыла с награждения MTV как самая популярная группа Восточной Европы, исполнила хит «Супердиджей», а статуэтки они получили соответственно из рук одного из первых ди-джеев России **Сергея Минаева**.

Врачи больницы им. Кашенко прислали привет группе «Смысловые галлюцинации», а приз им вручил врач-мозговед **А. Бильжо** за песню «Зачем топтать мою любовь».

За исполнение «Belle» из «Собора Парижской Богоматери» **Вячеславу Петкуну, Андрею Макарскому и Вячеславу Голубеву** премию вручил продюсер мюзикла «CHICAGO» **Филипп Киркоров**, а поклонники добавили шоколадных Эсмеральд. Максим Галкин не удержался и, отправив со сцены Аллу Пугачеву, исполнил пародию на хриплое пение Петкуна:

Эта история страшнее, чем «Муму»:

Виктор Иго, скажи спасибо Петкуну!..

Перед закрытием церемонии **Авраам Руссо и Кристина Орбакайте** спели дуэтом красивую балладу «Любовь, которой больше нет». На сцену вышел вручать статуэтку «Золотого граммофона» **Борис Пастухов**. Главный исполнительный директор ФК «НИКойл»:

– В Финансовую корпорацию недавно вошла Промышленно-страховая компания и поэтому мне бы хотелось вручить Вам, Кристина, страховой полис от всяких случайностей на 100 тысяч долларов – чтобы мама не волновалась... Кроме того, от лица Финансовой корпорации, в состав которой теперь входит и Автобанк, вручаю вам кредитную чип-карту для VIP-клиентов, которая даст вам множество преимуществ перед всеми другими кредитными картами.

Закрывали VII церемонию вручения народной премии «Золотой граммофон» Максим Галкин и Алла Пугачева исполнением новой песни «Это любовь». Премия «Золотой граммофон» не случайно называется народной, ведь вручение осуществляют слушатели Русского Радио, которые заказывают любимые песни в эфире, а наша Корпорация помогает донести их благодарность артистам. Телевизионную версию главного музыкального события страны можно будет увидеть в предновогодние дни на Первом канале.

Николай Вихров
Фото автора

В Москве в Гостином дворе состоялся Осенний бал. Организатором выступил Благотворительный фонд «Балы Ассамблеи третьего тысячелетия». Со времен Петра I, балы – идеальное место для общения и отдыха, где деятели культуры, политики и бизнеса могут завязать деловые контакты, отдохнуть в изысканной обстановке и своей благотворительной деятельностью помочь тому, кто в ней нуждается. Третий сезонный бал 2002 года не стал исключением.

Феерия чувств, ожидание чуда...

Возрождение балльных традиций



Гостиный двор на бал собирает гостей

В этот вечер в ярко освещенном зале Гостиного двора можно было увидеть самую разнообразную публику: Александра Починка, Вячеслава Фетисова, депутатов Государственной Думы, Татьяну Парамонову, Вячеслава Щербакова, Андриаса Лиэпу, Никаса Сафронова, Максима Галкина, Любовь Казарновскую и многих других.

В начале Осеннего бала болонд наблюдал дефиле знаменитого отечественного кутюрье Вячеслава Зайцева. Его Коллекция Роскоши – вечерние наряды для дам придали нужное настроение съезжающим гостям. После чего начались показательные выступления лучших танцевальных пар России. Вальсы, танго, а также зажигательные мелодии румбы, ча-ча-ча, джайва звали испробовать великолепный паркет Гостиного двора. Незабываемую атмосферу праздника создавала музыка джазового оркестра под управлением Олега Лунстрема и симфонического оркестра под управлением Анатолия Полетаева.

Между танцами выступил детский хоровой коллектив из школы имени Галины Вишневской. Их выступление было отмечено взрослым профессионализмом. Зрители тепло

*Во дни веселий и желаний
Я был от балов без ума:*

Верней нет места для признаний...

А.С. Пушкин

встретили представленную ими композицию «Кармэн». Многие были удивлены, когда ведущий вечера Григорий Баскин открыл секрет, что на сцене выступали не воспитанники ве-

ликой певицы, а начинающие дарования обычной школы, которой было присвоено имя Галины Вишневской...

Поклонников российской эстрады также не обошли вниманием организаторы вечера. Юлиан, Алика Смехова, друг нашей Корпорации Дмитрий Маликов исполнили свои любимые песни. Двое обаятельных солистов из группы «SMASH» представили свою версию песни «Bell» на французском

языке из мюзикла «Нотр-Дам де Пари», завоевав очередных поклонников из числа присутствующих.

К концу вечера в зале была проведена лотерея: многие визитные карточки принесли своим хозяевам памятные призы, а те, кому не повезло с лотереей имели возможность испытать удачу в танцевальных конкурсах.

Бал пролетел незаметно, и вот под финальные звуки оркестра под своды зала по традиции взлетели фейерверки. Благотворительный фонд «Балы Ассамблеи третьего тысячелетия» при поддержке спонсоров, среди которых была и наша Финансовая Корпорация, провел необыкновенный праздник, который стал ярким событием светской жизни столицы. Возрождая одну из самых красивых традиций, уходящих в глубь российской истории, организаторы этого действия сумели реально помочь муниципально-православному детскому дому в городе Ногинске и Дому ребенка в городе Можайске, а также оказать поддержку молодым танцевальным парам.

Николай Вихров



Кавалеры приглашают дам

В рамках совместного проекта Финансовой корпорации «НИКойл» и московской галереи «Ковчег» проходит персональная выставка легендарного русского художника Александра Аркадьевича Лабаса (1900-1983). Коллекцию акварелей и рисунков позд-

ра Лабаса. Будущий художник родился в Смоленске, в семье журнального редактора. С семи лет занимался в художественной студии В. Мушкетова. В 1910 году семья переехала в Ригу, а в 1912 – в Москву. Здесь Александр Лабас поступил в Строгановское училище. После революции про-

жизни, травлю в печати, проблемы материального порядка. В числе последних крупных работ художника – диорамы и панорамы для советских павильонов на Всемирной выставке в Париже (1937) и Всемирной выставке в Нью-Йорке (1939), а также участие в оформлении

Энергия и радость жизни

Частный банк подготовил новую экспозицию картин

него Лабаса можно увидеть в офисе Частного банка Делового центра «НИКойл». Ранее эти картины находились в частном собрании сына художника и не предназначались для публичных показов. Посетители Бизнес-центра «НИКойл» смогут оценить своеобразие неизвестных специалистам и широкой публике работ и при желании приобрести их.

Интерес к творчеству Лабаса начал возрождаться в годы «оттепели». В наши дни эта фигура считается одной из ключевых в российском искусстве XX века. Произведения Александра Лабаса хранятся в крупнейших национальных собраниях: в Государственной Третьяковской галерее, Государственном Русском музее, Государственном музее изобразительных искусств им. А.С. Пушкина и частных коллекциях России и зарубежья.

Хрестоматии и энциклопедии по-разному толкуют творческий путь Александ-



А. Лабас

должил образование в Государственных свободных художественных мастерских у П. Кончаловского.

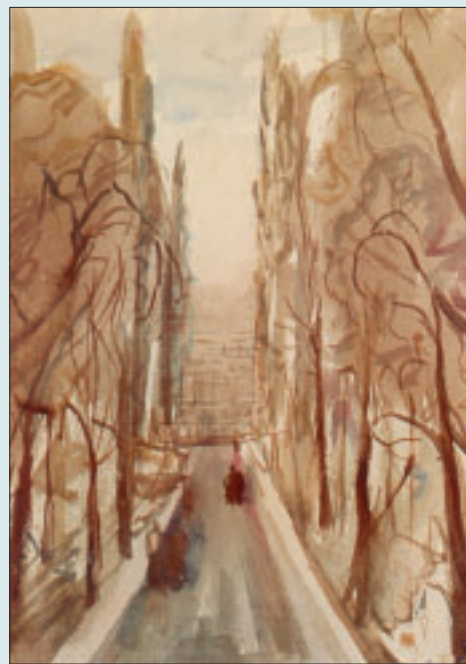
В 1919 году ушел добровольцем в Красную Армию, был художником 3-й Армии Восточного фронта.

После окончания Гражданской войны Лабас некоторое время преподавал в Государственных художественных мастерских в Екатеринбурге, затем вернулся в Москву. Позже он участвовал в организации, а

позднее стал членом правления Общества станковистов (ОСТ) вместе с А. Дейнекой, А. Гончаровым, П. Вильямсом, А. Тышлером и др. С середины 1920-х годов – активный участник художественной жизни. Его произведения многократно показывались на выставках не только в СССР, но и в Европе и Америке, где неизменно привлекали внимание зрителей и прессы. Например, в 1930 и 1932 годах произведения Лабаса были экспонированы на Международной выставке искусств в Венеции, в 1931 году – на Международной выставке живописи в Питсбурге, Балтиморе, Сент-Луисе (США).

На родине после выставки к 15-летию Октябрьской революции в 1932 году у Лабаса, как и у многих художников его круга, положение становится все более шатким. Обвинения в формализме влекли изоляцию от выставочной

ВсХВ (позднее ВДНХ, сейчас – ВВЦ). В последние годы жизни Александр Лабас работал в театре над постановками С. Михоэлса и Н. Охлопкова, но главным своим делом считал станковую живопись и графику, которыми занимался до конца жизни.



На открывшейся экспозиции есть редкая возможность окунуться в особый мир произведений Александра Лабаса, где, по авторитетному мнению директора Государственного музея изобразительных искусств имени А.С. Пушкина Ирины Антоновой, «счастливо сочетается бурлящий двадцатый век с его неудержимым ритмом, пафос созидания – с изысканной тонкой манерой, с неизбыточным ощущением радости жизни». Клиенты Частного банка по традиции могут приобрести в частное владение понравившийся экспонат.

Николай Вихров



Финансовая корпорация «НИКойл»

Адрес: 119048, Москва, ул.Ефремова, 8
тел.: 705-90-39; 785-12-12, факс: 745-70-10, www.nikoil.ru

Издание «Корпоративные новости», №10 (28), 2002
© Служба общественных связей ФК «НИКойл» pr@nikoil.ru

Редактор: А. Чекалов. Художественный редактор: О. Чеснокова

Дизайн и полиграфия – фирма «Терпсихора» terpsi@rinet.ru

