НИКОЙЛ

КОРПОРАТИВНЫЕ НОВОСТИ №8 (14) 2001

ЗОЛОТЫЕ ЛЮДИ

Как часто вам приходится держать в своих руках то, с чем вы работаете каждый день? Этот простой вопрос несколько озадачил наших коллег – сотрудников Бизнес-блока по операциям с драгоценными металлами. Так родилась идея этого снимка.

Совместными усилиями удалось договориться, чтобы открыли хранилище и заветные слитки оказались в тех руках, через которые их вообще-то проходит тонны... Ведь наш Банк – один из лидеров на отечественном рынке драгоценных металлов. И сейчас, когда цены на драгметаллы круто пошли вверх, – самое время рассказать о делах и заботах этого подразделения нашей корпорации.

Кстати сказать, весу в одном слитке – 12 килограммов. Впечатляет?

Подробнее о деятельности Бизнес-блока по операциям с драгоценными металлами читайте на стр. 4

Движение по восходящей

КОРПОРАЦИЯ «НИКойл» В РЕЙТИНГАХ российских СРЕДСТВ массовой ИНФОРМАЦИИ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Менеджмент – умение работать эффективно

www.expert.ru Эксперт

Новый специальный проект журнала «Эксперт» посвящен ведущим менеджерам нашей страны. Среди лучших межрегиональных лидеров назван Президент Инвестиционно-банковской группы «НИКойл» Н.А. Цветков. В рейтинге особо отмечены менеджерский профессионализм Николая Александровича, его авторитет в деловых кругах, умение эффективно работать в разных областях бизнеса и способность сформировать высококлассную менеджерскую команду.

В рубрике «Прямая речь» предлагаем Вашему вниманию интервью Н. А. Цветкова, опубликованное вместе с рейтингом.

– В чем успех менеджмента современной финансовой компании?

– Во-первых, это правильный выбор стратегических партнеров, во-вторых, постоянный анализ внешних условий. Например, наши аналитики предсказали наступление кризиса девяносто восьмого года с точностью до двух месяцев, поэтому наши потери были минимальны. В-третьих, менеджмент внутри предприятия. На предприятии должен быть костяк, люди, которые всегда дают объективную информацию. Причем это не только топ-менеджмент, такие люди должны быть и в глубине коллектива. Это люди, на которых руководитель всегда может опереться. Они не всегда с тобой соглашаются, могут говорить не совсем приятные вещи, но только пока есть возможность снять объективную информацию со всех направлений, ты можешь поддерживать баланс между интересами компании и личными амбициями сотрудников. Только такая схема позволяет иметь устойчивую систему управления.

– В «НИКойле» есть стратегический план. Что он собой представляет?

– Он у нас всегда был, а первый разрабатывался еще в девяносто втором году, и его приоритетом был бизнес по реорганизации компаний и управлению активами. Мы тогда считали, что до тех пор, пока не закончен передел рынка в России, лучше «подружиться» с одним стратегическим партнером, стараться сделать все, чтобы его укрупнить и тем самым укрупнить и свой бизнес. Этот план мы выполнили в девяносто седьмом году: когда акции «ЛУКойла» стали стоить двадцать семь долларов по сравнению с сорока пятью центами, за которые мы их покупали.

По прибыльности модель работы с одним партнером достаточно устойчива, а по надежности стала сомнительна, особенно когда пятьдесят пять предприятий-клиентов слились в один «ЛУКойл», хотя именно благодаря этому был достигнут максимальный эффект. В начале девяносто восьмого года мы решили сменить стратегию, потому что рынок был высокий, прибыль была уже даже завышена и надо было вкладывать ее в устойчивость. Тогда был принят новый стратегический план, до две тысячи седьмого-восьмого годов.

Долгосрочный план - это описание набора тенденций исходя из определенных закономерностей, в том числе и из межстрановых сопоставлений, например того, что происходило в Латинской Америке. Ведь наше важнейшее отличие - интеллектуальный потенциал и высокая технологичность - к сожалению, исчезает, поэтому, я думаю, мы будем развиваться примерно так же, как страны Латинской Америки. Хотя сейчас растет новое поколение в бизнесе, ребята, которые лучше разобрались в международных тенденциях управления и начинают адаптировать их в России.

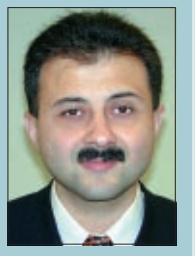
– Зачем вы нанимаете иностранных менеджеров?

– Они лучше представляют систему доверия, на которую ориентируются потенциальные инвесторы. На переговорах иностранцы и русские сидят и работают вместе, но «наши» иностранцы позволяют лучше представить интересы миноритарных акционеров и объяснить это партнерам. К тому же иностранцы, как считается, имеют большую предрасположенность защитить свою репутацию, они более консервативны в принятии решений, что также способствует доверительности.

Журнал «Эксперт», № 36 от 01.10.2001 г.
Интервью взял Василий Аузан

Назначения

СУЛЕЙМАНОВ ЗАУР АХМЕДОВИЧ



Назначен руководителем Бизнес-блока факторинга.

Имеет высшее экономическое образование. В 1993 году окончил Санкт-Петербургский университет экономики и финансов по специальности бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности.

С 1 февраля 2000 до сентября 2001 года был начальником отдела факторинга филиала Северо-Западный. Ранее работал в одной из крупнейших российский торговых компаний – «Юнилэнд».

ПАВЛОВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ

Назначен Начальником Управления бренда Функционального блока управления брендом и рекламой.

В 1986 году окончил Московский финансовый институт по специальности финансы и кредит, в 1989 году - Академию внешней торговли по специальности маркентинг.

В 1994 являлся слушателем института маркетинга в г.Хельсинки (Финляндия).

До прихода в Инвестиционно-банковскую группу «НИКойл» трудился в американском рекламном агентстве «Gray Worldwide».

ЕВТЮШКИН АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ

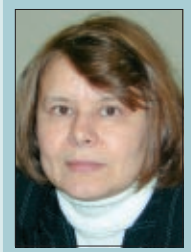
Назначен руководителем Бизнес-блока электронной коммерции и новых бизнес-технологий.

По первой специальности инженер-механик двигателей летательных аппаратов - в 1979 году окончил соответствующий факультет Московского авиационного института.

Впоследствии закончил курсы ФПК при МВТУ им. Баумана по теме «Экономика и организация управления производством», затем , в 1987 году - Экономический факультет УМЛ МГК КПСС.

До прихода в «НИКойл» являлся директором Департамента специальных программ в российском ООО «Киберплат.com».

ЗОТОВА ИРИНА ВИКТОРОВНА



Назначена руководителем Функционального блока управления брендом и рекламой.

Первое образование получила в Институте стран Азии и Африки МГУ им. М.В.Ломоносова, где изучала восточные языки и литературу (1980 год). Второе - тоже в МГУ, в 1985 году окончила факультет психологии. Кандидат филологических наук.

До последнего времени работала в рекламном агентстве «Бейтс РГВИ Саатчи энд Саатчи Эдвертайзинг».

Движение по восходящей

Предыдущая публикация о позициях в рейтингах финансовых структур и всей нашей корпорации, и ее отдельных подразделений вызвал интерес у наших читателей. Более того, нам рекомендовали расширить обзор, что мы и постарались сделать. Правда, с одной оговоркой. Мы не станем каждый раз перечислять те сферы, где наша Группа является безусловным лидером, а сосредоточим внимание на тех секторах, где происходят подвижки. Появилось еще несколько рейтингов, достойных внимания. Осенью ведущие деловые издания подводят итоги полугодия, анализируют результаты деятельности инвестиционных компаний и банков, составляют новые рейтинги.

Корпорация «НИКойл» сохраняет стабильное положение в первой десятке наиболее активно и стабильно развивающихся компаний и банков России (рейтинг **Агентства экономических новостей**). В проведении этого исследования участвовали эксперты АЭН, Торгово-промышленной палаты России, Ассоциации российских банков, Всероссийского союза страховщиков, Национальной ассоциации участников фондового рынка и др.

Согласно рейтингам журнала «**Профиль**», по состоянию на 1 августа 2001 г. Акционерный банк «Инвестиционно-банковская группа НИКойл» занимал 38 место по сумме чистых активов среди крупнейших российских банков. Для сравнения - в предыдущих рейтингах по итогам I квартала 2001 г. он был на 45 месте. АБ «ИБГ НИКойл» находится на 25 месте среди самых кредитующих российских банков.

В рейтинге журнала «**Компания**» по данным на 1 августа 2001 г. Акционерный банк «ИБГ НИКойл» позиционировался на 40 месте по размеру собственного капитала. Наш банк также вошел в списки тридцати банков Москвы с наибольшим портфелем коммерческих кредитов и банков с наибольшим портфелем ценных бумаг (рейтинг газеты «**Известия**»). В свою очередь, журнал «**Эксперт**» включил «НИКойл» в 30 банков - лидеров по объему депозитов, привлеченных от физических лиц.

Журнал «**Профиль**» провел, на наш взгляд, очень интересное исследование, опубликовав список банков, больше других увеличивших кредитные вложения за I полугодие 2001 г. Здесь Акционерный банк «ИБГ НИКойл» находится на 13 месте. А журнал «**Деньги**» поставил наш банк на 33 место среди самых «розничных» банков России.

По данным рейтингового агентства «**Эксперт-РА**», Группа «НИКойл», являясь одним из признанных лидеров в области консалтинга, по итогам I полугодия 2001 г. заняла 3 место среди наиболее эффективных консалтинговых групп в России. Рейтинг составлялся из расчета выручки на одного специалиста, которая в «НИКойле» равна примерно 1,8 млн. руб. Группа «НИКойл» также заняла 10 место в списке компаний, специализирующихся на услугах в области стратегического планирования и организационного развития и третье место - среди компаний, предоставляющих услуги в области финансового управления.

В рейтинге крупнейших инвестиционных компаний (журнал «**Деньги**») НИК «НИКойл» по итогам II квартала занимает второе место по собственному капиталу, седьмое место по активам и девятое - по совокупному обороту ценных бумаг.

В рейтинге самых влиятельных корпоративных юристов России (журнал «**Карьера**») Исполнительный директор, начальник юридического центра Группы «НИКойл» **Дмитрий Шмелев** занимает 4 место среди руководителей юридических служб финансовых структур и входит в двадцатку лучших юристов страны. По направлению «Деятельность юриста по минимизации налогообложения компании в рамках законодательства» у Д. Шмелева - 10 место.

Служба общественных связей корпорации «НИКойл» занимает сейчас четвертое место среди PR-служб российских финансовых структур и 14 место в рейтинге корпоративных служб по связям с общественностью крупнейших компаний страны (**АЭН, «Комсомольская правда»**).

Среди лучших в Рунете

Сегодня в российском интернете существует более 400 веб-сайтов финансовых структур. Для оценки того, насколько полно, удобно и качественно представлена информация, и насколько эффективно используются банками интерактивные возможности сети, применяются рейтинги, строящиеся на данных, полученных у независимых сборщиков электронной статистики.

Сайты финансовых структур оцениваются, прежде всего, с точки зрения посетителей: реальных и потенциальных клиентов, партнеров банка, представителей других контактных аудиторий. Такой подход реализован благодаря тому, что при разработке критериев оценки веб-сайтов используются результаты количественных и, в большей степени, качественных исследований потребностей целевых интернет-аудиторий.

Официальный сайт Инвестиционно-банковской группы «НИКойл» **www.nikoil.ru**, после смены дизайна и обновления информационного содержания в апреле этого года, сразу же привлек к себе внимание со стороны пользователей российского интернета. А первая волна рекламной кампании, прошедшая в июне-июле, сразу же подняла наш портал на верхушки ведущих рейтинговых интернет-изданий: **Рамблер, Газета.Ру, Яндекс** и др.

Отражением успехов нашего интернет-портала стало его включение в двадцатку лучших веб-сайтов российских банков. Рейтинг, опубликованный в газете **«Известия»** в конце сентября, был подготовлен компанией **«Интернет Маркетинг»** с использованием модифицированной методики известного специалиста по рейтингам Павла Горского. В основе рейтинга лежит математическая модель Саати, включающая в себя более 50 критериев оценки и описывающая такие наиболее важные характеристики сайта, как содержание (информационное наполнение и информационный сервис) и форма (дизайн, оформление, навигация, визуальные решения).

У интернета своя специфика

Столь высокое место информационного портала «НИКойл» в этом рейтинге, признанным специалистами самым авторитетным, стало возможно благодаря целому ряду факторов. Во-первых, на нашем веб-сайте содержится вся необходимая информация, которая требуется потенциальному клиенту для всестороннего ознакомления с Группой и ее услугами, чтобы принять решение о выборе и приобретении конкретного финансового продукта или услуги. Во-вторых, портал выстроен с учетом специфики сети интернет, как особой среды взаимодействия человека и информации. В работе над новым порталом участвовали многие подразделения корпорации, и это взаимодействие дало эффект синергии. Особая благодарность сотрудникам Функционального направления Информационно-технологического обеспечения **Борису Шмарковскому, Сергею Коневских, Станиславу Нахабову** и **Александру Макарычеву** без чьей помощи и технической поддержки наш общий успех был бы невозможен.

Нужно отметить и то, что наш сайт был создан и поддерживается высокопрофессиональными специалистами из компании **«Инфодизайн»**, которая является одним из лидеров в области проектирования информационных систем, маркетинга, эргономики, дизайна и программирования.

Но наше присутствие в интернете не ограничивается Информационным порталом «НИКойл». Для более подробного описания деятельности Группы и отдельных финансовых продуктов, были созданы специализированные информационные центры, целиком посвященные определенной тематике. Например, в сентябре завершилась рекламная кампания сайта, посвященного инвестиционному банковскому бизнесу (**www.brokerage.nikoil.ru**), который содержит описание инвестиционного направления деятельности Группы «НИКойл». Благодаря рекламной кампании, аудитория сайта увеличилась вдвое, а сам ресурс вошел в TOP-10 сайтов российских инвестиционных компаний.

Кирилл Томчик,
Редактор Информационного портала «НИКойл»

ЭТО – БИЗНЕС

Золотой пирог

В текущем году Бизнес-блок по операциям с драгоценными металлами (ББ ОДМ) сосредоточил свою деятельность, прежде всего, на работе с добывающими предприятиями. Причем, в первую очередь, мы старались охватить наиболее крупных производителей золота. Были заключены договоры с двумя предприятиями, входящими в ТОР-12 России - это АО «Бурятзолото» и артель старателей «Лена» (Иркутская область). Также мы активно сотрудничаем с бывшими дочерними предприятиями объединения «Ленсзолото», которое в 80-е годы было одним из крупнейших компаний в этой отрасли.

Большая работа проведена по снижению рисков: утверждена специальная методика оценки производственного потенциала предприятия, мы полностью контролировали использование клиентами наших авансовых средств: организовывали поставку техники, горюче-смазочных материалов. На текущий момент наши клиенты идут строго по графику выполнения своих обязательств по поставке металла по этим договорам, и мы надеемся, что никаких проблем по закрытию авансовых договоров купли-продажи золота в этом году не будет.

Другое важное направление работы нашего подразделения - развитие отношений с ювелирными предприятиями. С этим клиентским сегментом мы работаем не только по стандартным договорам купли-продажи. В августе внедрен продукт по финансированию ювелирных предприятий путем выдачи золота с отсрочкой платежа. Около 80% в структуре затрат ювелирного предприятия - стоимость сырья, то есть средства, идущие на закупку металла. Оборотных средств не хватает, а мы авансируем предприятие золотом, из которого компания делает ювелирные изделия, реализует их и возвращает нам деньги с учетом кредитного процента. Весь цикл занимает 2-3 месяца - на этот срок у банка как раз есть необходимость диверсифицировать свои активы.

В 2001 году мы начали активно продавать драгоценные металлы и через филиальную сеть. В Санкт-Петербурге продано уже более 100 кг золота и серебра, к реализации продуктов ББ ОДМ также подключился филиал «Башкирский». В этом регионе достаточно много компаний, разрабатывающих полиметаллические месторождения, где золото и серебро идут попутно вместе с медью, цинком и другими металлами. Есть надежда на то, что на будущий год будут заключены новые договоры с клиентами, курируемыми филиалом «Башкирский». Одним из наиболее важных потенциальных клиентов является АО «Учалинский горно-обогатительный комбинат», который опосредованно уже работает с банком, выступая в качестве поручителя по некоторым кредитным договорам.

Можно сказать, что в развитии бизнеса мы идем даже с небольшим опережением запланированных показателей, хотя в этом секторе рынка возрастает конкурентная борьба. Появляется много новых игроков, а металла в рыночном обороте сильно не прибавилось. Вероятно, добыча в 2001 году возрастет процентов на десять, а игроков стало в полтора раза больше. Соответственно, ценовые спрэды, процентные ставки и доходность операций уменьшается. Во многом появление на рынке новых банков связано с тем, что до сих пор вариантов вложений на российском рынке не так много: не слишком быстро развивается рынок государственных ценных бумаг и другие сектора фондового рынка.

В развитии бизнеса идем с опережением

Не совсем понятно на текущий момент, что будет происходить с ценами на золото, существует слишком серьезная зависимость от текущей политической ситуации в мире. За последнее время в связи с терактами в Америке произошел резкий скачок цен: на 7% на золото и 12% на серебро. Прогнозы экспертов, как обычно, достаточно широки, но многие из специалистов напоминают, что в былые кризисные времена цена золота легко перескакивала барьер в 500 долларов за унцию, то есть сегодня у потенциальных инвесторов есть возможность быстро заработать более 50% от вложений на росте курса золота.

По количеству продуктов, предлагаемых на российском рынке, мы не уступаем ни российским, ни зарубежным банкам и постоянно разрабатываем новые услуги. Буквально через месяц мы предложим нашим клиентам новый продукт - это хеджирование цен для производителей и потребителей. Сейчас мы страхуем только собственную позицию, а как клиентская услуга хеджирование не внедрялось и мы надеемся на хороший спрос на данный продукт при значительной нестабильности рынка.

Также мы сейчас разрабатываем совместно с Московской фондовой биржей процедуру запуска нового финансового инструмента - «Складские свидетельства на драгоценные металлы». У фондовых игроков, которые присутствуют на бирже, есть интерес к диверсификации своих вложений, и мы планируем завершить разработку данного механизма к весне будущего года. Мы предложим клиентам комплексное обслуживание: банк будет являться расчетным центром по деньгам и по металлу, выступит хранителем золота в слитках, а «Депозитарная компания НИКойл» окажет депозитарные услуги. Комплексность обслуживания явилась не последним фактором, благодаря которому МФБ обратилась именно в корпорацию «НИКойл».

Если говорить о наших планах, то, как вариант развития продуктового ряда, посмотрим расширение присутствия на рынках commodities (товаров), т.к. золото относится именно к этой группе. Попробуем с использованием внедренной операции хеджирования для наших золотодобытчиков и производителей предложить эффективные условия по хеджированию ценовых рисков на другие товары. И, конечно, будем продолжать развивать финансирование добывающих предприятий. Думаю, что в следующем году мы должны выйти на уровень 16-20 млн долларов авансов срочностью 6-9 месяцев. Общий оборот межбанковского рынка будет сильно зависеть от результатов работы Правительственной комиссии по вопросам тарифного регулирования. Если экспортная пошлина будет снята, то российский межбанковский рынок свернется до минимальных объемов, так как золото будет выгоднее экспортировать за рубеж, а не торговать друг с другом в России.

Если говорить об обороте Бизнес-блока за первое полугодие, то он составил порядка 145 млн долларов по всем видам операций. Было проавансировано 10,5 млн долларов, из них 8,5 млн уже погашено. Корпоративная клиентская база насчитывает 25 добывающих и перерабатывающих предприятий и 10 ювелирных компаний. Думаю, что после выставки Ювелир-2001, которая только что завершилась, мы активизируем работу по привлечению клиентов из числа ювелирных фирм - обычно волна производства ювелирных изделий начинается с конца августа и заканчивается в марте: к праздникам ювелирных украшений продается больше.

Динамика изменения цены тройской унции золота в сентябре представлена на графике (в долларах США):

Павел Хорошев,
руководитель Бизнес-блока,
Начальник Управления по операциям
с драгоценными металлами

Наши люди в Сочи работали с утра до ночи

7-8 сентября Ассоциация региональных банков России при поддержке Банка России и Комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам провела III Всероссийскую банковскую конференцию «Перспективы развития рынка финансовых услуг в России», генеральным спонсором которой выступила Инвестиционно-банковская группа «НИКойл».

На конференции были рассмотрены проблемы развития экономики и тенденции развития рынка финансовых услуг в России (банковский, фондовый, инвестиционный и страховой рынки). Участники конференции обсудили законодательное, нормативное и управленческое обеспечение развития рыночной инфраструктуры на ближайшие годы.

В президиуме

Перспективы финансового рынка России

В конференции приняли участие Первый заместитель Председателя ЦБ РФ Т.В. Парамонова, руководители Думских комитетов А.Н. Шохин, В.А. Тарачев, П.А. Медведев, И.Д. Грачев, а также руководители крупнейших российских банков, финансовых компаний и ассоциаций.

Безусловно, важнейшим вопросом конференции стало будущее российской банковской системы. В Сочи впервые обсуждался альтернативный план радикальным предложениям Александра Мамута. С ним выступил Председатель банковского комитета Госдумы Александр Шохин. Избежать массовой ликвидации банков, которая неизбежно последует после перехода на МСФО, депутат предложил не путем выдачи банковских лицензий с разным статусом, как предлагает Российский союз промышленников и предпринимателей, а путем создания ниши для небанковских кредитных организаций. По-видимому, этот вопрос уже обсуждался в Центробанке, т.к. Татьяна Парамонова подтвердила, что можно рассмотреть вопрос о замене банковской лицензии на лицензию кредитно-депозитной небанковской организации.

С интересом были восприняты участниками конференции доклад Главного исполнительного директора АБ «ИБГ НИКойл» **Маартена Лео Пронка** и выступление руководителя Бизнес-блока кредитных организаций **Эдуарда Кравченко**.

Первый заместитель Председателя Банка России Т.В. Парамонова и член Совета Директоров АБ «Инвестиционно-банковская группа НИКойл» Г.В. Жук

Как сказал Э. Кравченко, подводя итоги конференции, «участие специалистов Группы «НИКойл» в III Всероссийской банковской конференции и спонсорство этого весьма представительного по составу участников мероприятия способствуют более активному продвижению бизнеса Группы в регионы России, установлению доверительных отношений с топ-менеджерами крупных московских и региональных коммерческих банков и предприятий реального сектра экономики, руководителями региональных администраций. Как показывает практика, общественная и деловая активность Инвестиционно-банковской группы «НИКойл» обеспечивает динамичное расширение круга клиентов и контрагентов, уверенный рост привлеченных в Группу пассивов, подтверждение имиджа надежного и делового партнера».

Марина Агеева

Филиал на берегу Черного моря

Для обслуживания клиентов в регионах Акционерный банк «Инвестиционно-банковская группа НИКойл» создает разветвленную высокотехнологичную систему филиалов. Они уже работают в Воронеже, подмосковной Кашире, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге, Уфе, Элисте. Разработана Концепция развития сети филиалов Банка в Российской Федерации, которая предусматривает поэтапное формирование филиальной сети на период до 2005 года. В соответствии с Концепцией филиалы открываются на территории 7-ми федеральных округов и в наиболее экономически развитых регионах России, составляющих 84% потенциала экономики РФ.

В июне открылся филиал Банка в Новороссийске, чтобы приблизить обширные возможности Инвестиционно-банковской группы «НИКойл» к конкретным потребностям этого региона.

Г. Ивашков

Своими планами на будущее делится управляющий филиалом «Новороссийский» Акционерного банка «ИБГ НИКойл» Георгий Ивашков:

«В настоящее время геополитическая ситуация сложилась так, что у России на Юге остался один полноценный порт - Новороссийск. Уникальное расположение Новороссийского порта позволяет ему играть очень важную роль в обеспечении торгового потока по направлению в Россию, страны СНГ и обратно. Его портовые сооружения обеспечивают кратчайший и наиболее экономически эффективный маршрут из центральной России, Сибири, Урала и Центральной Азии в страны Средиземноморья, Южной Атлантики и бассейна Индийского океана. Поэтому открытие нашего филиала в Новороссийске сегодня актуально и своевременно.

Мы только начинаем свою работу и понимаем, что в регионе существует достаточно жесткая конкуренция. Исходя из этого Новороссийский филиал стремится построить свою работу так, чтобы клиент сразу почувствовал преимущества сотрудничества с Инвестиционно-банковской группой «НИКойл». В основе нашего фирменного подхода - комплексное финансово-банковское обслуживание. При этом мы рекомендуем и осуществляем сопровождение тех операций, которые на данном этапе клиентам наиболее выгодны.

Команда менеджеров Группы «НИКойл» является сегодня одной из наиболее профессиональных на финансовом и банковском рынках. Квалификация сотрудников филиала «Новороссийский» соответствует этой высокой марке. Многие сотрудники имеют опыт работы в крупных российских банках, прошли стажировки в европейских и американских финансовых институтах. У нас прекрасное, оборудованное по последнему слову техники помещение, позволяющее осуществлять операции в соответствии с лучшими международными стандартами».

Ярослав Гайдуков

В недавнем номере журнала «Банковский ряд» опубликовано большое интервью начальника Службы внутреннего контроля и управления рисками АБ «Инвестиционно-банковская группа НИКойл» Наталии Ивановны Зверевой. Эта публикация признана лучшей в журнале за последний год. Не имея столько газетной площади, чтобы перепечатать интервью полностью, мы, тем не менее, решили дать несколько фрагментов.

Наталия Зверева: Относиться с душой ко всему, что ты делаешь

Начальник Службы внутреннего контроля и управления рисками Акционерного банка «Инвестиционно-банковская группа НИКойл». По образованию финансист, имеет дипломы двух московских вузов. Замужем. Обожает заниматься и играть со своим двухлетним сыном. Живет по принципу «Здесь и сейчас». В людях больше всего ценит надежность. Любит путешествия и экскурсии. Читает книги по психологии и эзотерике, увлекается романами Мориса Дрюона. В музыке отдает предпочтение Моцарту. Интересуется творчеством Сальвадора Дали. Знак зодиака - Близнецы.

– Ваша корпорация достигла высокого положения на финансовом Олимпе. Есть ли в этом успехе элемент счастливой случайности, порой так круто меняющей нашу жизнь, или это результат многолетнего кропотливого труда коллектива единомышленников? Использовали ли вы свой «шанс» в жизни?

– Ежедневный труд, терпение, воля, ясное понимание целей, хорошее образование, профессионализм, творческий подход к делу, ясный ум и нестандартное мышление, коммуникабельность, коммерческая жилка, умение предвидеть - все это важные составляющие успеха. Не последнее место в этом списке занимает и счастливый случай. Конечно, можно рассуждать по поводу бытия, мироздания, роли личности в истории, предопределенности... Но все это вопросы без ответов. Ибо процесс познания бесконечен. То, что вчера было ересью, сегодня кажется истиной. А что вчера считалось истиной, сегодня называется догмой. Поэтому более позитивным мне представляется следующий тезис: нужно всегда добросовестно делать дело и положительный результат не заставит себя долго ждать.

– С какими трудностями, объективными и субъективными, вам приходится ежедневно сталкиваться?

...Постоянно приходится находить компромисс между ежедневной «текучкой» и решением стратегических задач, связанных с развитием бизнеса, совершенствованием системы управления и контроля, внедрением новых продуктов и технологий. Иногда, кажется, что основная проблема - нехватка времени, всего 24 часа в сутках, а все хочется успеть...

– Какими деловыми и личными качествами, на ваш взгляд, должен обладать современный руководитель?

– Руководитель - всегда безусловный лидер. Он исповедует корпоративную идеологию, помогающую компании успешно развиваться. Руководитель должен уметь мыслить системно. На мой взгляд, наряду с выдающимися организаторскими способностями он должен в совершенстве владеть приемами бизнес-инжиниринга - то есть уметь своевременно оптимизировать организационную структуру предприятия в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры. И еще, пожалуй, умение принимать взвешенные решения в сложных ситуациях. Что касается личных качеств, то здесь на первый план выходят честность, порядочность, коммуникабельность.

– Допускаете ли вы использование «частных целей для достижения общих результатов», как гласит о том известное изречение? Достигают ли, по-вашему мнению, общие результаты через свои частные цели 50 крупнейших банков России?

– Да. Потому что по-другому, наверное, не бывает. Частные цели, частные интересы могут вступать в противоречие с целями и интересами общественными. Но это как две части одного целого: мы же все находимся в одной лодке, поэтому поиск компромисса неизбежен. Ибо разрешение противоречий может проходить либо в мягкой форме, то есть с учетом интересов сторон, либо в жесткой, революционной.

Интересы банков понятны: это рост прибыли, капитала, бизнеса. Все это возможно только с учетом интересов акционеров, клиентов, партнеров, государства и предполагает сотрудничество на взаимовыгодной основе. Наша корпорация определяет свое видение бизнеса и миссию на рынке следующим образом: мы стремимся к устойчивому увеличению своих активов через рост бизнеса наших клиентов, всемерно способствуем и помогаем развитию бизнеса своих клиентов, предоставляя им комплекс качественных инвестиционных и банковских услуг. А это, в свою очередь, является нашим вкладом в развитие реального сектора экономики. Понятно, что успешная реализация этой формулы обусловлена множеством факторов. Далеко не последнюю роль играет и государство, которое устанавливает правила, намечает стратегию развития, определяя тем самым атмосферу в обществе и бизнесе. В тех странах, где чиновникам удалось найти и применить рычаги и меры, способствующие созданию благоприятного делового климата, эффект выше. У нас, в России, пока ниже. Понятно, что учитываться должны и национальные традиции, и менталитет, и цикличность развития. Мы только в начале нового пути. Но я верю в то, что у нас все получится.

– Влияют ли личные отношения на достижение конечной цели? Каким образом, по-вашему, это проявляется?

– Безусловно, влияют. Если удается собрать команду единомышленников, то конечный результат, как правило, выше. От того, как подобран коллектив, как учитываются интересы и амбиции, профессиональные навыки и опыт людей, зависит психологический климат в корпорации, который также является важнейшей предпосылкой организации эффективного труда. Большую роль играют доверие и взаимопонимание между сотрудниками, подчиненным и руководителем, общее понимание целей и задач. Хорошо отлаженное взаимодействие между подразделениями, особенно в больших компаниях, также является залогом общей слаженной работы и достигается, в том числе благодаря взаимодействию конкретных людей. Ключевым моментом нашей кадровой политики является создание наилучших условий для работы, профессионального и творческого роста сотрудников. Но и требования к кандидатам на замещение вакансий у нас также высокие.

Кроме того, необходимо отметить, что ведение успешного бизнеса в России во многом определяется личными отношениями, доверием. Доверие вообще красной нитью проходит через весь банковский и инвестиционный бизнес. Если есть сомнения в успешности проекта, если мы не верим в возможность его реализации, как бы красиво он ни выглядел на бумаге, сделка может не состояться. Нами всегда учитываются и репутация топ-менеджеров, и личные контакты между руководителями, и опыт предыдущей совместной работы.

Развитие и укрепление контактов в деловых кругах помогают нам расширять клиентскую базу, участвовать в разнообразных проектах, искать новые сферы применения наших сил. Важно быть в курсе основных событий, хорошо ориентироваться в проблемах наших партнеров, быстро и своевременно предлагать пути их решения, оперативно обновлять продуктовый ряд в соответствии с требованиями времени.

– Накладывает ли отпечаток на самый ангельский характер профессия банкира, руководителя?

– Да. Несомненно.

– И в заключение. Дайте совет: как стать Наталией Зверевой?

– Относиться с душой ко всему, что ты делаешь.

Журнал «Банковский ряд», 2001 г.

Электронная коммерция эффективна

Когда для этого есть адаптированные финансовые услуги

Реально сотрудники Бизнес-блока электронной коммерции и новых бизнес-технологий приступили к развитию данного направления еще весной. С самого начала упор был сделал на поиск, привлечение клиентов и заключение договоров, позволявших выйти на получение реальных доходов. Задачи заключаются в привлечении на обслуживание клиентов, заинтересованных в повышении эффективности своего бизнеса, в разработке и реализации комплексных проектов электронной коммерции как действующих, так и потенциальных клиентов Группы.

Важной задачей является создание новых перспективных, с точки зрения получения доходов, финансово-банковских продуктов, в первую очередь, расчетных, а также основывающихся на схемах торгового финансирования, для поддержки электронной коммерции у клиентов.

Здесь уместно пояснить, что скрывается за термином электронная коммерция, тем более что в последнее время вокруг этого сформировалось множество мифов, например, «Электронная коммерция - это торговля через интернет при помощи веб-сайтов», «Электронная коммерция малоэффективная и вообще непонятная вещь» или «Электронная коммерция связана для участников с большими рисками».

На самом деле все эти положения неверны. Они проникли в сознание участников рынка главным образом из-за того, что на первом этапе развития электронной коммерции повсеместно сделано огромное множество ошибок. Это было неизбежно, так как новая область деятельности требовала от бизнесменов осмысленных действий в совершенно незнакомой им области.

Первый этап закончился закономерным провалом «дутых» интернет-бизнесов, что многих заставило серьезно задуматься об эффективности использования новых технологий.

Методология электронной коммерции, понятая правильно - как использование возможностей, которые предоставляют современные информационные технологии и телекоммуникации традиционным бизнесам, - позволяет значительно повысить эффективность деятельности предприятий, снизить операционные издержки и увеличить рынки сбыта. Однако большинство предприятий нуждается для достижения такого результата в услугах внешних консультантов, досконально знающих рассматриваемую область деятельности.

Ещё одна проблема состоит в том, что при использовании подходов электронной коммерции забывается, что повышение эффективности деятельности предприятия достигается тогда, когда эффективны не только бизнес-процессы заключения сделки, поставки и получения товара, но и бизнес-процессы оплаты и расчетов по сделке.

Наш бизнес-блок понимает электронную коммерцию, как широкое использование информационных технологий в бизнесе клиента, интеграцию в бизнес интернет-сервисов и корпоративных информационных систем и использование адаптированных под бизнес клиента финансово-банковских услуг. Такой подход совпадает с мировыми тенденциями в области электронной коммерции - скажем, известная консалтинговая компания «Boston Consulting Group» считает, что «без адаптированных финансовых услуг нет эффективной электронной коммерции».

А. Евтюшкин

Так каким же образом мы реализуем подходы электронной коммерции на практике, в рамках Группы «НИКойл»? Место бизнес-блока в структуре корпорации состоит в том, что мы сначала привлекаем клиента на реализацию у него проекта по внедрению современных информационных систем или систем электронной коммерции. В процессе такого проекта клиенту продаются услуги из нашего собственного продуктового ряда и осуществляются предпродажи продуктов Группы. Отмечу, что широкая номенклатура услуг Группы «НИКойл» позволяет бизнес-блоку ЭКиНБТ полностью закрывать потребности клиента, начиная со старта проекта и заканчивая его коммерческой эксплуатацией.

Использование комплекса финансово-банковских услуг позволяет нам реализовывать принцип «рост бизнеса клиента – рост бизнеса банка». Это вполне соответствует нашей корпоративной философии. Мы заинтересованы в развитии бизнеса клиента. Если растут обороты клиента, то растут наши доходы за счет применения клиентом, скажем, расчетной системы, разработанной нами в рамках предложенной клиенту бизнес-модели.

Пакет собственных услуг бизнес-блока ЭКиНБТ включает в себя два главных продукта:

- Консалтинг по применению клиентом методов электронной коммерции и современных информационных технологий;
- Организацию расчетного обслуживания сделок электронной коммерции.

В процессе реализации проекта клиента мы предлагаем:

- Комплексное содействие в реализации проектов электронной коммерции клиента;
- Поэтапное внедрение систем управления предприятием;
- Оптимальный подбор поставщиков информационных систем и управление проектами клиентов;
- Интеграцию финансово-банковских и расчетных продуктов с информационными системами клиента;
- Услуги по аренде бизнес-приложений финансово-учетных информационных систем.

Особое внимание в своей работе наш бизнес-блок уделяет вопросу предпродаж услуг Группы. В ряде случаев наличие соответствующего продукта становится определяющим фактором участия клиента в проекте электронной коммерции. Вот услуги, к которым в той или иной степени проявляют интерес наши клиенты:

- Факторинг, включая международный;
- Услуги по проектному и корпоративному финансированию;
- Финансовое консультирование;
- Финансовые схемы приобретения оборудования с рассрочкой платежа;
- Кредитные продукты;
- Депозитарные услуги.

Клиентом бизнес-блока ЭКиНБТ может стать любое промышленное или торговое предприятие, «озадачившееся» проблемами повышения эффективности своей коммерческой деятельности. Тем не менее, первоочередной интерес для предложения услуг в области электронной коммерции представляют:

- Оптовые и оптово-розничные торговые предприятия, а также промышленные предприятия, имеющие сбытовые/закупочные структуры, относящиеся к таким отраслям, как «компьютерная техника и комплектующие», «пищевые и продовольственные товары», «бытовая химия», продукция класса «товары для дома», фармацевтика, дистрибуция медикаментов и медицинского оборудования, «металлопрокат и металлоизделия»;
- Дилерско-дистрибьюторские торговые сети, имеющие в своем составе несколько звеньев - вендоров, дилеров, дистрибьюторов и розничное звено;
- Отраслевые электронные торговые системы, включая интернет-биржи;
- Многофилиальные, территориально-распределенные компании.

Создание любого нового продукта, конечно, требует времени для проработки всех технологических, организационных и юридических аспектов его реализации. Предприятия не всегда готовы платить деньги за современные бизнес-технологии. Да, рынок порой не является столь емким, как хотелось бы. Но уже сейчас конкретные примеры наших клиентов показывают наличие спроса на услуги бизнес-блока. Приведу лишь некоторые, как представляется, наиболее типичные примеры проектов электронной коммерции, реализуемых у наших клиентов.

Один из крупнейших в России оптовых продовольственных рынков – межрегиональный центр распределения продовольствия: на базе его инфраструктуры строится центр электронной коммерции, внедряется единая расчетная система на идентификационных картах, планируется предоставлять услуги по финансированию проекта за счет эмиссии акций и облигаций.

Национальная Биржа рыбы и морепродуктов - проект, осуществляемый при поддержке Госкомитета по рыболовству: мы работаем над бизнес-моделью биржи, обеспечиваем формирование механизмов торгов и расчеты по ним.

Ряд крупных отраслевых электронных торговых площадок. Из тех, с которыми уже установлены рабочие отношения, одна работает в области ИТ, другая - в области продовольствия: мы взяли на себя разработку и интеграцию платежной системы; планируется предоставлять услуги проектного финансирования.

Мы готовы конструктивно взаимодействовать со всеми подразделениями Группы как по вопросам предложения услуг бизнес-блока клиентам «НИКойла», так и по участию других бизнес-блоков в проектах наших клиентов и продаже им максимально широкого спектра услуг корпорации «НИКойл».

Александр Евтюшкин,
Руководитель Бизнес-блока электронной коммерции и новых бизнес-технологий

Новые возможности для традиционного бизнеса

Lotus Notes как он есть

Отправляясь на эту встречу со специалистами ФН ИТО, наш корреспондент слегка опасался, что беседа будет напоминать попытки сразу трех репетиторов вдолбить что-нибудь в голову нерадивого студента перед самым экзаменом. Однако обошлось, и ему было по-настоящему интересно. Вот только автора указать трудно, поэтому пусть это будет коллективный рассказ о знакомой всем нам корпоративной информационной среде Lotus Notes. Его авторы: Заместитель руководителя функционального направления ИТО Владимир Ануфриев, Начальник отдела технологического планирования Матвей Яновский и Начальник отдела интеграции ФБ прикладных систем Илья Савенков.

Решение использовать эту недавно появившуюся на рынке программу для организации внутрикорпоративного информационного обмена созрело в «НИКойле» к февралю-марту 1998 года.

Все начиналось с одного сервера, примерно 600 пользователей и коробочного набора офисных приложений компании ИнтерТраст. До стадии привычной пользователям среды данное ПО шло около 1,5 лет.

Аргументы в пользу приобретения Lotus Notes были такими: это всесторонняя система для групповой работы, включая как внутренние, так и внешние источники информации, стандартизацию документооборота.

Альтернативные программы групповой работы с похожими задачами справлялись слабо. Главное конкурентное отличие Lotus Notes вот какое – если, например, Microsoft Exchange (основной конкурент Notes) – это электронная почта с некоторыми средствами разработки, то Lotus Notes – это целая платформа именно для разработки приложений со средствами электронной почты.

По сей день, конкурирующие программы не способны обеспечить, например, организацию документооборота в корпорации.

За прошедшее время Lotus Notes разросся до участия даже в бизнес-функциях. На нем работает вся система Банк-Клиент. С сентября 2000 все новые клиенты уже работают с использованием Notes, а с вводом новой АБС на этом направлении обслуживания только Notes и остался. К слову сказать, Банк-Клиент тоже весьма разветвленная система, которая позволяет поддерживать и работу системы Банк-Банк. Это уже для банков-корреспондентов. А в целом все это единый продукт.

«Лотус» – это не только почта

Всего в системе Банк-Клиент сейчас 230 пользователей - это вчетверо больше чем было в старом «Диасофте». Благодаря росту системы Банк-Клиент, основанном на внедрении Notes, стало возможно еще более важное событие: была плавно, без прерывания клиентского сервиса заменена АБС банка.

Одно из важных текущих направлений – система Банк-филиал. Новая АБС доработана под автоматическую обработку сообщений. Поэтому сразу после установки в филиалах нашей версии программного обеспечения станет реальностью и автоматическая расчетная система с филиалами. А после автоматизации транспорта информации с филиалами Группа получит аналог СВИФТа.

Условное название еще одной системы, которая сейчас формируется под потребности клиентов-физических лиц – «Интернет-банк». Клиент банка в этом случае будет пользоваться в качестве клиентского приложения браузером Итернет для операций со своими счетами в режиме он-лайн.

Перспективные цели – охватить информационным транспортом Депозитарий и ПИФы.

То, что мы в разговорах обозначаем словом «Лотус», на самом деле является единой интегрированной системой автоматизации.

Сейчас масштаб системы описывается следующими показателями: 12 серверов на платформе Intel без учета установленных в филиалах и Регистраторе НИКойл, к системе подключены 7 филиалов, 3 доп. офиса, 1 представительство и 2 отдельно расположенные компании Группы, а также подрядчики, в системе зарегистрировано свыше 1200 пользователей, объем данных в системе без учета копий составляет порядка 80Gb.

Слева направо: М. Яновский, И. Федоринин, С. Будылев, И. Смирнов. В центре – В. Ануфриев.

Активность пользования системой корпоративного документооборота на базе Lotus Notes постоянно растет. Это хорошо видно на примере базы данных «Служебные записки», одной из наиболее используемых в группе. За период с начала 2001 года в этой базе создано документов почти в 2,5 раза больше, чем за первые полтора года пользования.

В этой системе первое место занимает знакомая всем электронная почта, как внутренняя, так и в глобальной сети. Причем здесь же встроена отдельная программная разработка – система антивирусной защиты информации. Уже больше года вся почта корпорации надежно защищена от вирусов – а это решение многих системных проблем в корпоративных информационных технологиях.

Второе – система документооборота, складывающаяся из обмена информацией между всеми основными базами данных, коих в общей сложности уже несколько сотен (!). Основные базы описаны в базе данных «Ключевые области» рабочего экрана и большинству знакомы. Но немало и таких, которые используются не очень широко - в силу их конфиденциальности или технической и технологической специфики, зато они удачно специализированы под потребности отдельных подразделений. Например, это база «Счета-фактуры», разработанная исключительно нашими ребятами. Это база распределенного использования без которой, например, бухгалтерия уже не мыслит своего существования.

В системе Notes находится место и для новых софтверных проектов, так называемая «Project Control Book», которая, кстати, может быть с успехом использована всеми заинтересованными подразделениями Группы.

В настоящее время общедоступных баз 125(!). Помимо этого – несколько сотен закрытых баз и несколько десятков таких, доступ к которым может быть представлен по заявкам от подразделений.

Третье важное слагаемое системы автоматизации на основе Lotus Notes – это платформа нашего информационного портала, которым уже сейчас пользуется не только служба общественных связей, но и другие подразделения. Фронтальная часть портала работает на основе вебсервера Lotus Domino, благодаря чему наш портал также интегрирован в систему документооборота и не требует дополнительного ПО на рабочих станциях сотрудников.

Интегрированная система включает в себя 8 основных групп систем. При этом все виды информационного обмена обеспечиваются нашими стандартизированными транспортными средствами Lotus Notes. А это значит - серьезное снижение издержек. Прогрессивная система Notes позволила довольно давно реализовать в «НИКойле» то, о чем еще идут дискуссии даже в рядах IT-специалистов – электронную подпись документов. Причем это никакая не эмуляция, а реальная достоверная электронная подпись!

Ну и, наконец, еще одна «примочка» – это Lotus SameTime, малоизвестный пока для наших сотрудников аналог популярной программы ICQ («аськи» на компьютерном слэнге). Только SameTime соответственно защищена и включает в себя видео, звук, разделение экрана при работе различным ПО. Это позволит участникам системы проводить, например, телеконференции в режиме он-лайн с филиалами или клиентами, оперативно консультировать или даже направлять действия клиента на его рабочем месте.

В конечном счете, жизнь доказала, что выбор Lotus Notes в качестве средства корпоративных коммуникаций был решением верным. Ведь в споре о конкурентных преимуществах той или иной программы люди что называется «голосуют деньгами». А к сегодняшнему дню использование Lotus Notes стало уже правилом для крупных корпораций России.

Вообще всегда внедрение прогрессивных технологических систем это довольно сложный психологический процесс. И Notes не был исключением. Например, если на его первоначальную установку ушло не больше двух недель, то на адаптацию пользователей - не менее полутора лет. Адаптация к новой АБС заняла еще больше – почти два года.

Но и количество новых задач не уменьшается. Так довольно сложной технической целью может оказаться создание целостной системы иерархического хранения документов, которые сейчас хранятся на разных серверах и локальных дисках, у удаленных пользователей и т.д. Поиск нужного документа при этом часто проблематичен...

В качестве перспективной системы для хранения и поиска файлов ФБ ПС предполагается внедрить систему Domino.Doc. Т.о., на файловых серверах Novell Netware в перспективе останутся только программные модули, файловые базы данных, временные файлы и т.п.

Отчасти и этому поможет новая – пятая – версия Lotus Notes (R5).

В сентябре отдел интеграции ФБ ПС завершил перевод серверов на R5. Постепенно будут заменены клиентские части у пользователей. У некоторых новая версия уже установлена. Остальным это предстоит в скором будущем.

И в заключение, хочется сказать о том персонале, который обеспечивает устойчивую работу и развитие всего, во что превратился наш нынешний «Лотус». Это ведь, по сути, всего четыре специалиста. Один – главный администратор, второй – администратор систем финансового транспорта, и два разработчика, они же - системные администраторы. Это: Илья Савенков, Сергей Будылев, Илья Федоринин, Илья Смирнов.

Интересно, что трое из них имеют международные сертификаты и входят в когорту из 16 тысяч (всего-то!) сертифицированных программистов мира и 8 тысяч(!) сертифицированных Администраторов. При этом Будылев, имеющий оба сертификата – участник уж совсем привилегированного круга – таких специалистов в мире меньше пятисот! Вот вам и Lotus Notes!

Беседовал Николай Рвачев

НОВАЯ СИТУАЦИЯ, НОВЫЕ РИСКИ

Психологический шок от терактов в США усилил тревожность инвесторов при оценке экономико-финансовых рисков и вероятность принятия решений ими исходя из более пессимистичных сценариев. Центральные банки США, Евросоюза, Канады, Великобритании, Швейцарии, Швеции, Японии, Южной Кореи, чтобы поддержать экономику и финансовые рынки предприняли беспрецедентные по масштабу и координации снижения базовых процентных ставок. Однако снижение ставок вряд ли может восстановить интерес инвесторов к высокорисковым активам. Снижение общего интереса инвесторов к риску - ключевой фактор для понимания того, каким образом изменится поведение международных инвесторов на развивающихся рынках. Интерес к риску значительно снизился из-за возросшего общего уровня рисков в мировой экономической и финансовой системах. Рост общего уровня рисков следует из: (1) появления нового типа риска, связанного с тем, что практически любой хозяйственный объект может стать мишенью в международной террористической войне; (2) роста двух «традиционных» типов макрорисков: риска углубления спада в мировой экономике и, в частности еще большего замедления экономического роста «на периферии» мировой экономики, и риска роста международной политической нестабильности.

А. Казаков

Новый тип риска

Масштаб операции, тщательность подготовки и дисциплина исполнения, а в еще большей степени - уровень предполагаемых целей и задач, которые ставили перед собой организаторы террора, позволяют говорить о том, что американская трагедия - это проявление нового типа макро-рисков в мировой экономике и финансах. Возможно, это была лишь разовая акция, нацеленная на изменение внешней политики США. Однако нельзя исключить, что подобные действия будут повторены в будущем в отношении США или другой страны. Можно говорить о долгосрочной урозе внезапных террористических ударов по хозяйственным и гражданским (т.е. наименее защищенным) объектам как о самостоятельном типе риска.

Среднесрочная экономическая неопределенность

Взрывы нанесли сильный удар по уверенности американских, да и европейских потребителей в завтрашнем дне. Сохранение доверия потребителей до сих пор рассматривалось как единственная надежда на быстрое восстановление экономической динамики в Старом и Новом свете. Теперь, в ожидании не только экономических трудностей, но и возможных чрезвычайных ситуаций, склонность к потреблению снизится. Надо заметить, что опубликованное предварительное значение индекса потребительских настроений в сентябре, рассчитанное аналитиками Мичиганского университета по данным опроса накануне теракта, снизилось в сентябре до самого низкого с марта 1993 г. уровня – 83,6 (в августе было 91,5), а прогнозное значение индекса на октябрь было понижено аналитиками с 85,2 до 77,2. Таким образом, снижение потребительского доверия, вызванное, по нашему мнению, стремительным ростом безработицы в августе, после терактов значительно ускорится.

О драматическом влиянии снижения потребительского доверия говорят и оценки убытков корпоративного сектора США от теракта. Суммарные прибыли компаний, чьи акции входят в расчетную базу индекса S&P500, из-за связанных с терактом убытков снизятся в среднем на 14,8% в третьем квартале (до теракта это снижение оценивалось в 14,7%). В четвертом квартале аналогичный показатель снизится еще на 2,9% (до теракта эта оценка равнялась 2,6%). Однако, по оценкам компании Thomson Financial/First Call, значительно большие потери понесут американские компании не из-за прямых убытков, а из-за вызванного взрывами дальнейшего сокращения потребительского спроса и ускорения сползания экономики в рецессию. Аналитики компании ожидают, что прибыль американских компаний по итогам четвертого квартала может сократиться не на 2,5-5%, а 10-15%.

Снижение доверия американских потребителей напрямую отразится на динамике ВВП США. Надежды ФРС на то, что сильный потребительский спрос позволит экономике США «переждать» спад в капитальных инвестициях, рухнули в один час. Кроме того, что инвестиционные риски возросли объективно, психологическая травма также усиливает тревожность инвесторов при субъективной оценке этих рисков и экономической перспективы. Федеральный банк Сан-Франциско, один из крупнейших в составе ФРС, заявил о намерении снизить прогноз роста ВВП США в третьем квартале до 0,2%, а также понизить прогноз на четвертый квартал. По оценкам аналитиков S&P, из-за террористических актов ВВП США в третьем квартале может снизиться впервые за последние 8 лет, сокращение ВВП на 0,5-1% возможно и в четвертом квартале.

Состояние дел в экономике США имеет чрезвычайно большое значение для всей мировой экономики. По опубликованным недавно предварительным данным, темпы роста ВВП ЕС во втором квартале составили 0,1% к первому кварталу. Еще два месяца назад считалось, что темпы экономического роста в Европе выше, чем в США. В выпуске от 2 июля этого года уже отмечалось, что более быстрый рост в Европе с середины 2000 г. объяснялся увеличением объема чистого экспорта в США, но это делало экономический рост в Европе слишком зависимым от состояния американской экономики. В случае снижения спроса на европейские товары в США Европа может быстро потерять свою преимущественную позицию. Похоже, что как раз такая тенденция уже развивается. В США направляется 14% всего экспорта из Европы, при этом цены на импорт в США без учета энергоносителей (импорт составляет около 15% от всех товаров, продаваемых в США) снижались в шести из последних семи месяцев, что свидетельствует о смещении отношения спрос/предложение в сторону избыточности предложения. От восстановления темпов роста экономики в США сильно зависит и Азия. ВВП Японии и так уже сократился во втором квартале на 0,8%. Увеличивается вероятность того, что все три центра мировой экономики будут переживать экономический спад одновременно, что ухудшает прогноз преодоления этого спада в скором времени. МВФ еще до теракта снизил прогноз роста мировой экономики в 2001 г. до 2,7% против ранее прогнозировавшихся 3,2% и до 3,6% против прежних 3,9% в 2002 г., однако в действительности рост может оказаться еще ниже.

Заметим, что хотя в среднем темпы роста развивающихся (формирующихся) экономик выше, чем темпы роста развитых, текущая динамика изменения прогнозов роста ВВП для формирующихся экономик отрицательная. Например, после публикации данных о росте ВВП ЕС прогнозы роста ВВП стран Восточной Европы были понижены в среднем на 0,5 процентного пункта - с 3,5% до 3%. Ранее ожидалось, что падение темпов развития западноевропейской экономики серьезно не отразится на странах Восточной Европы - Польше, Чехии, Словакии и Венгрии. Однако в последнее время из этих стран все чаще поступают тревожные сигналы, связанные со снижением спроса в Западной Европе на продукцию восточно-европейских компаний. Доля экспорта в ВВП восточно-европейских стран составляет от 20% ВВП в Польше до 60% ВВП в Словакии, при этом на страны ЕС приходится 70% экспорта таких стран, как Польша или Венгрия. Во внешней торговле РФ 50% экспорта приходится на страны ЕС и Восточной Европы.

Мировые рынки в целом испытание выдержали

Оценивая реакцию мировой финансовой системы на события в США, можно отметить, что мировые рынки в целом выдержали испытание, - на них не произошло необратимых сдвигов (уточним, правда, что развитие финансовых кризисов в ряде стран Латинской Америки и Дальнего Востока еще накануне взрывов прошло «точку возврата»). Постепенно финансовый мир начинает адаптироваться к новой ситуации, и тем не менее это именно новая ситуация, характеризующаяся более высоким уровнем рисков, вызванных этой ударной волной.

Алексей Казаков,
Старший аналитик Аналитического управления ББ брокерских операций на финансовом рынке

НАШИ ТАЛАНТЫ

Чтобы картинка ожила...

Выявление талантов в нашей корпорации постепенно переходит в радующий режим: сотрудники подразделений звонят в редакцию «Корпоративных новостей» и предлагают нам рассказать об умениях и увлечениях коллег. Так мы узнали о хобби главного экономиста бухгалтерии в ФБ экономики и финансов Оксаны Кондрашовой.

О. Кондрашова и ее шедевры

Мое увлечение иголкой и ниткой началось очень давно, - рассказывает **Оксана Кондрашова**. - Еще школьницей, на летние каникулы поехала в деревню к деду, и, разбирая чердак, обнаружила в старом сундуке фрагмент вышивки. Вышивка произвела на меня сильное впечатление: мотив (надо сказать, хорошо сохранившийся) был выполнен с большой любовью на домотканом полотне, пожелтевшем от времени. Рисунок мной был тщательно скопирован, но прошло много времени, чтобы картинка вновь ожила: сначала пришлось освоить различные техники и приемы исполнения декоративных швов. Первая работа далась трудно. А потом, как это обычно бывает, за первой работой последовала вторая, потом третья... Сейчас это увлечение превратилось в главное хобби. Но прежде чем взяться за новую работу, всегда идет большой подготовительный процесс, связанный с выбором мотива, техникой исполнения, цветовым решением.

На многих работах - забавные зверюшки: их я делала для своей дочки. Ей четыре года, но она уже с большим интересом наблюдает, как создается очередной «шедевр» и всегда пытается помочь...

Надо сказать, что Оксана - не единственная в Группе любительница вышивки. **Марина Тягунова** из Службы общественных связей, в отличие от Оксаны, владеющей разными техниками, - специалист по гобеленовой вышивке. Но и это занятие, при ближайшем рассмотрении, требует совершенно специальных навыков: выбор ткани, пяльцев и игл для каждой композиции, цветовой гаммы ниток, которые у разных производителей достигают количества 500 и больше цветов, создание схемы будущей вышивки, оформление готовой работы и многое другое.

Знакомство с работами наших мастериц - Оксаны и Марины - способно вызвать интерес к вышивке даже у человека, который «не в теме». Оказывается, что у этого замечательного рукоделия давняя история. Издавна человек украшал свою одежду, предметы быта, интерьер, в чем проявлялись его индивидуальные художественные способности, и что делало его жизнь более яркой, самобытной и эмоционально насыщенной

Художественная вышивка известна со времен Античности. Ею увлекались в средневековой Европе. Она неразрывно связана с христианской культурой. На Руси вышивка издавна служила для декоративного оформления как предметов обихода всех сословий (полотенца, скатерти, одежда), так и в православной церковной жизни (пелены, плащаницы, облачения священнослужителей). С Петровскими преобразованиями светская вышивка получает дополнительный импульс. Она обогащается сюжетами европейских вышитых картин и гобеленов. Традиции Древней Руси сливаются с изобразительным искусством Европы. Популярные во Франции, Германии, Бельгии и Голландии и других странах цветочные композиции, пейзажи, пасторали, жанровые сценки появляются теперь и в российских интерьерах...

Для наглядности представляем вашему вниманию некоторые работы Оксаны и Марины (с глубоким сожалением о том, что не можем показать вышивки в полном формате). Впрочем, заходите в гости! Наши умелицы, без сомнения, Вас проконсультируют.

Дерзайте!

Николай Рвачев

Тягунова-младшая в жизни и на картинке: найдите отличия

Система «е-Факторинг» введена в промышленную эксплуатацию

6 сентября Президентом Группы подписан Приказ о вводе в промышленную эксплуатацию системы «е-Факторинг».

Система «е-Факторинг» - первая в России on-line система факторингового обслуживания. С ее помощью поставщик в реальном времени с любого компьютера, имеющего доступ к интернету, может получить исчерпывающую информацию о состоянии дебиторской задолженности и по всем операциям, выполненным в рамках факторингового обслуживания.

На этапе опытной эксплуатации к системе «е-Факторинг» было подключено более 20 клиентов, от которых поступили положительные отзывы о работе системы. К концу текущего года Бизнес-блок факторинга планирует подключить к системе до 70% работающих клиентов.

Внедрение системы «е-Факторинг» еще раз подтверждает лидирующие позиции Группы на российском рынке факторинговых услуг.

Свежие материалы в базе данных PR

Вот уже год, как Служба общественных связей размещает свои информационные материалы в базе данных PR в среде Lotus Notes. В этой базе вам доступны презентационные материалы, шаблоны оформления документов в соответствии с корпоративным стилем, логотипы. Ежедневно размещаются мониторинги публикаций российских СМИ по финансовой тематике.

Недавно в нашей базе были размещены электронные версии годовых отчетов по Банку и Группе за 2000 год.

Напоминаем, что те, у кого еще не установлена ссылка на базу данных PR, могут обратиться к Кириллу Томчику.

Матч года в Лужниках

Принято считать, что экстремальными видами спорта энтузиасты занимаются как минимум за пределами столичной кольцевой автодороги. 25 сентября стало ясно, что это не так. В этот день в Лужниках состоялся футбольный матч года «НИКойл» - РТС. Параллельно, на Большой спортивной арене, прошел матч Спартак - Бавария. По небу тяжело перемещались облака, еще более серые, чем само небо, и стылый порывистый ветерок не предвещал ничего хорошего ни игрокам, ни тем более судьям, тренерам, болельщикам.

Разминка, общее построение, обязательные приветствия команд, время пошло. С первых секунд становится понятно, что соперники стоят друг друга. Быстрые атаки, отходы, обмены ударами по воротам не оставили сомнений, что скучать никому не придется. И все же зрители единодушны: команда «НИКойла» точнее, активней, мяч предпочитает оставаться на половине РТС. Это не могло продолжаться долго и вот первый гол в ворота соперника! Номер 4, Рустам Зинатулин головой вгоняет мяч в левый верхний угол (см. фото). Замешательство и легкая паника в стане соперников. Ропот в рядах группы поддержки РТС: «А что, НИКойл неплохо играет?», «Видишь, как все обернулось», «Надо что-то делать...»

Однако наша победная эйфория, как и замешательство соперников, длились совсем не долго. Собравшись с мыслями, нападающие РТС как разъяренный пчелиный рой принялись жалить наши ворота. Голкипер Анатолий Чабак привычно делал свое дело, ловил, отбивал мячи, руководил обороной. Не дремлет и наш новый тренер Алексей Иванов, меняет игроков, дает указания, берет минуты для планерок. Казалось, ничего не случится. Но... мокрый скользкий как мыло мяч, все же оказался в наших воротах: 1:1. И это было только начало. Дальше больше. Команды идут «ноздря в ноздрю». Счет 2:1, затем 2:2, 2:3, 3:3.

Тем временем погода портилась. Туман сменился моросящим дождиком, который перешел в методичный (ох холодный!) осенний дождь. Все бы ничего, но ветерок постепенно превратился в порывистый ветер (и, разумеется, сумерки превратились в кромешный мрак). Но боевой настрой футболистов и групп поддержки не пострадал, и даже напротив. В ярком свете софитов на поле метались мокрые тени игроков. Разогретые на поле, они мгновенно покрывались ледяной коркой на скамейке запасных и, в том числе поэтому, с удвоенной энергией снова рвались в бой. Удары, подкаты, перевороты через голову, ушибы, ссадины, разбирательства по поводу засчитанных и незасчитанных голов (у ворот РТС на счете 2:2) - все завертелось в бешенном темпе. Оглушительно кричали РТСовские болельщики, глядя на них, раскачались и наши. Плюс - нечеловеческий многотысячный рев трибун Большой спортивной арены: там Спартак бился с Баварией. Но наши болельщики, временами, погромче были, и есть определенная уверенность, что нас тоже было слышно далеко окрест. Общую картину дополняла залитая водой, заедающая служебная фотокамера вашего корреспондента: в голевые моменты она отказывалась снимать вовсе, либо не наводилась на резкость, либо снимала через полминуты после забитого мяча. К слову сказать, финальный снимок после небольшой просушки удался совсем не плохо. Вот только Вячеслава Пшеничного с нами уже не было. В первом тайме он получил довольно серьезную травму и к моменту съемки был, вероятно, в гипсе. Что несправедливо. Кстати, ни один из наших бойцов в тот день не обошелся без травм.

Развязка была невеселой для нас. В какой-то момент во втором тайме у наших ребят что-то не заладилось. Может быть, просто фортуна повернулась лицом к РТС: 4:3, 5:3, 5:4. Казалось, еще немного, еще чуть-чуть. Но время, время... Наша футбольная команда закончила выступление в футбольном турнире Лиги РТС. Но как эффектно! Итого: 15 матчей, 7 побед и 2 ничьи!

Детальный разбор полетов оставим специалистам. Хотелось бы поименно поблагодарить ребят за стойкость, смелость и последовательность, в том числе в продвижении нашего корпоративного бренда на рынке. А это действительно так. Благодарим также всех тех, кто, интуитивно понимая важность этого дела, тем или иным образом оказывал посильную помощь и поддержку команде, кто ободрял их словом и делом. Спасибо всем. До новых встреч на новых турнирах и других спортивных мероприятиях!

Андрей Чекалов

*Вот краткая характеристика некоторых членов команды из уст заслуженного болельщика «НИКойла» **Елены Махоткиной**, офис-менеджера БН Управление ресурсами.*

*«Они - лучшие! Самые-самые! Азартные, увлеченные, сплоченные и спортивные. Возможно мне так кажется потому, что многих из них я знаю уже несколько лет. На фото слева на право: **Рустам Зинатулин** - сдержанность и натиск. Самый непробиваемый и солидный вратарь, **Анатолий Чабак** - уже его разминки на поле перед игрой вызывают у соперников тревогу и неуверенность в себе. **Максим Ровинский** – стратег, всегда старается держать под контролем все поле, всю игру. Думаю, таким и должен быть ведущий налоговый эксперт группы. **Игорь Мельник** – целеустремленность и неотвратимость, кажется, что он никогда не устает, и только пот на лбу выдает, какие усилия он прилагает в борьбе за победу. Тренер **Алексей Иванов** - получил в руки неплохой инструмент для реализации своих творческих идей. При такой высокой концентрации личностей, команде нужен человек, профессионально оценивающий ситуацию на поле, обладающий опытом и авторитетом.*

*В нижнем ряду: **Женя Муратов** - универсальный боец, мастер стремительных атак. **Роман Огоньков** - с моей, женской точки зрения, самый симпатичный в команде. Он не только хорошо играет, своей доброжелательностью он умудряется эмоционально стабилизировать команду, гасить острые ситуации, напряженность. **Игорь Михайлов** - безусловный лидер. Всегда подтянутый, сдержанный в повседневной жизни человек становится на поле очень эмоциональным, даже агрессивным. Остро переживает неудачи, и кажется, ляжет грудью на амбразуру ради победы команды. **Алексей Лепский** - это напор, в свои атаки он вкладывает стремительность мастера каратэ, его просто невозможно остановить... На снимке нет **Славы Пшеничного**, но это временное явление. Слава может обвести и запутать любого соперника, сказывается школа дворовой футбольной команды.*

Они все такие разные, но все - футбольная команда «НИКойла».

На крутых виражах

В сентябре в Москве прошел Первый всероссийский благотворительный турнир по картингу, в котором приняла участие команда «НИКойла». В состав команды вошли **Никита Петровский**, **Елена Махоткина**, **Никита Иванов**, **Александр Власенко**. В упорной борьбе в гонке из 10 кругов наш представитель одержал уверенную победу.

Помимо основных заездов, в которых участвовали команды организаций-спонсоров турнира, были организованы два детских заезда. Среди других детей в них приняли участие воспитанники детского дома № 8. Деньги от мероприятия направлены в детский гематологический центр и детский дом.

НОВЫЙ ПРОЕКТ

Библиофилам и библиоманам «НИКойла»

Большинство наших коллег уже знакомы с одним из новых проектов Административного управления – книжно-журнальным киоском, расположенным в столовой Делового Центра, на пятом этаже.

Киоск от ЗАО «Компания Приоритет» открыт в середине сентября и быстро стал привычной частью интерьера 5-го этажа. Как сообщил нам начальник Административного управления **Андрей Радченко**, проект этот – коммерческий. Выбор компании-партнера осуществлялся на конкурсных началах, где решающим аргументом являлся размер арендной платы. Но, конечно, учитывалось, не только это.

ЗАО «Компания Приоритет» - давно и прочно заняла нишу на рынке книготорговли и сегодня ее услуги, перечень предлагаемых изданий, их полиграфическое качество, ценовые показатели, дополнительный сервис и т.д. ставят ее в один ряд с ведущими книгопродавцами столицы.

К услугам никойловцев каждый день с 10.00 до 16.00 – сотрудник «Компании Приоритет» Людмила Степановна Попова. Она рассказала, что ежедневно в перечне предлагаемых изданий – более 300 наименований, в том числе газеты и журналы. Этот

список регулярно обновляется и пополняется, и включает не только специализированную банковскую литературу, но и художественные произведения, книги по искусству, детские, эксклюзивные издания из тех которые трудно найти в городе и даже такие, которые изданы ограниченным тиражом. Сейчас, например, в киоске стоят книги в кожаных переплетах ручной работы. Кстати, такие переплеты для любого издания никойловцы могут попросту заказать, обратившись к Людмиле Степановне.

Также можно заказать «Компании Приоритет» поиск какой-либо книги, уже исчезнувшей с прилавков, или еще только издаваемой.

Отдельную тропку к киоску - за газетами и журналами – протоптали те наши коллеги, кто привык передвигаться на автомобиле и по этой причине совсем не часто появляется в местах, где торгуют периодическими изданиями – на московских улицах и в метро.

Так что по общему признанию новый проект оказался успешным. Читайте на здоровье!

Поэтические мгновения

Андрей Щеглов – ведущий специалист отдела информационного обеспечения и средств связи филиала «Башкирский». Выпускник Уфимского Авиационного института по специальности «Информационно-измерительная техника», позже он специализировался в Москве по теме «Инсталляция и администрирование Novell Netware». Несмотря на явные технические пристрастия, наш коллега время от времени пишет стихи и, как считают друзья и сослуживцы, – весьма успешно. Мы присоединяемся к такой оценке творческого хобби Андрея и предлагаем на доброжелательный суд наших читателей одно из его стихотворений.

Скалолазам...

Говорят, раньше люди летали, как птицы.
Пели песни прекраснее, чем соловьи,
Но потом из-за жадности, лени и страха разбиться,
Позабыв о прекрасном, обрезали крылья свои.

И с тех пор на огромной чудесной планете
Унижаясь всю жизнь и ища потеплее места
Как ужи, размышляли в полуденном свете,
Мол, «рожденные ползать» – и совесть на этом чиста.

Но бывает порой, вдруг зачешутся шрамы от крыльев
И в душе зазвучит позабытый мотив,
Одеваем рюкзак, припорошенный пылью,
И набив его туго мечтами, стремимся уйти.

И уходим туда, где стоят неприступные скалы,
И, забыв о страховке, ползем по отвесной стене,
Чтобы там, наверху, где порой даже встать места мало,
Вновь почувствовать птицей себя наяву, не во сне.

Но когда уже руки совсем онемели,
И ползти, пресмыкаться, уж нет больше сил,
Перед тем, как сорваться со скал, оттолкнитесь сильнее,
Чтоб не камнем, а птицей взлететь, когда час ваш пробил.

Свадьба в нашем доме

Осень – время свадеб. Для Группы «НИКойл» эта традиция так же прочна, как и для всех россиян. В конце сентября в Деловом Центре «НИКойл» впервые сыграли свадьбу!

Это был день бракосочетания **Ирины и Алексея Давыдова** – сотрудника Отдела организации питания Административного управления.

Первый для нашей Сервисной компании «блин» получился таким как надо, – коллеги Алексея расстарались: и ассортимент блюд, и сервировка, и оформление зала стали отличным украшением этого и без того волнующего события.

Каждый знает, что от любого, даже самого лучшего ресторанного обслуживания, всегда остается ощущение некой официальности. А здесь, в Деловом Центре, гости Ирины и Алексея чувствовали себя совсем как дома... Да так оно и было!

Можно надеяться, что празднование таких важных событий с помощью нашей Сервисной компании и непременно в здании Делового Центра станет традицией для сотрудников Корпорации. Ведь каждая новая семья для «НИКойла» означает пополнение и укрепление всего нашего коллектива!

Инвестиционно-банковская группа «НИКойл»
Адрес: 119048, Москва, ул.Ефремова, 8
тел.: 705-90-39; 785-12-12, факс: 745-70-10, www.nikoil.ru
Издание «Корпоративные новости», №8 (14), 2001
© Служба общественных связей ИБГ «НИКойл» pr@nikoil.ru
Редактор: А.Чекалов
Дизайн и полиграфия – фирма «Терпсихора» terpsi@rinet.ru