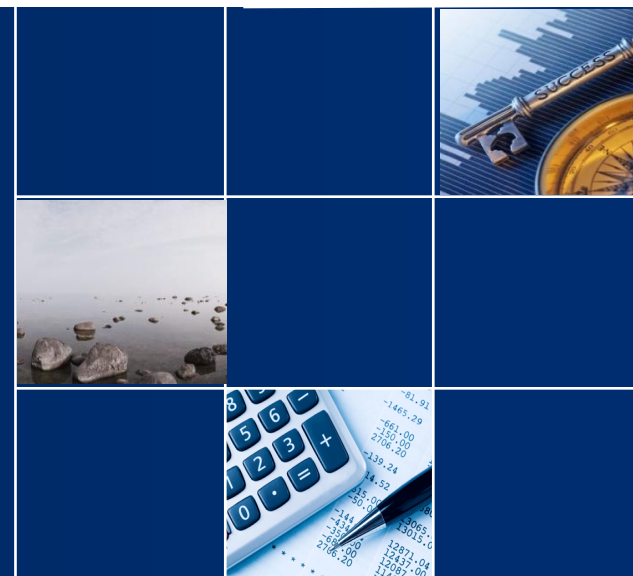




Региональные банки России:

стратегия как ключевое условие успеха

Ключевые вызовы для кредитных организаций РФ

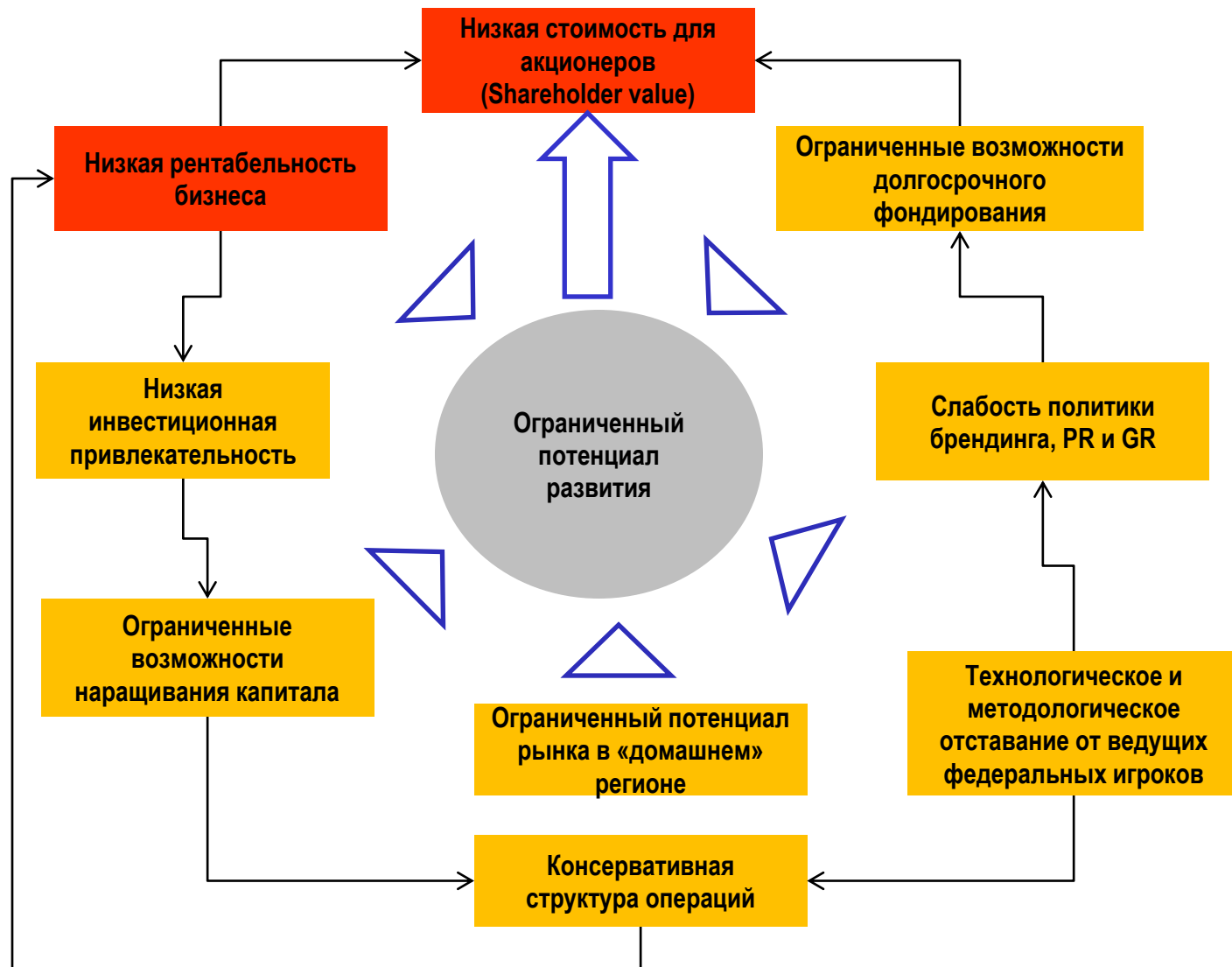


Результаты опроса портала bankir.ru «Бизнес-стратегии в банках России»**:

- Лишь 62% банков рассматривают стратегию как важный элемент управления
- Менее 45% банков имеют проработанную долгосрочную стратегию развития на 3-5 лет
- Менее 25% банков считают, что у них достаточно ресурсов для качественной проработки Стратегии
- Реальная работа банка координируется с утвержденной стратегией менее чем в 37% банков
- Важнейший ограничивающий фактор – недостаток ИТ-технологий и инфраструктуры – отмечают 61% опрошенных банков

Текущая ситуация в экономике и регуляторной среде будет предъявлять все больше требований к долгосрочной конкурентоспособности и эффективности банков в России

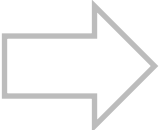
Наш опыт: ключевые проблемы в развитии региональных банков



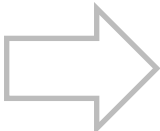
Существующий комплекс проблем и ограничений обуславливает низкую акционерную стоимость региональных банков в России

Успешная стратегия банка: ответы на ключевые вызовы

Общие черты в развитии успешных региональных банков:



РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ



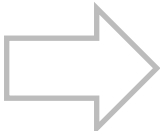
ПРИВЛЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ИНВЕСТОРА

Институциональный инвестор (IFC, EBRD, инвестфонды)

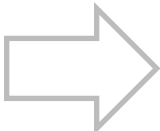
Стратегический инвестор из числа крупных клиентов/акционеров

Стратегически сильный банк-партнер (слияние)

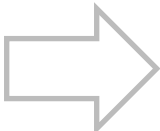
Докапитализация за счет гос. акционера



АКТИВИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ



ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ



СОЗДАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФИНАНСОВЫХ ГРУПП (БАНК, ЛИЗИНГ, СТРАХОВАНИЕ, УК, НПФ и др.)

Опыт развития региональных банков: истории успеха

Целый ряд региональных банков за прошедший пятилетний период уже осуществили прорыв в своем развитии за счет реализации стратегий и программ развития:

Наименование банка	Активы (баланс), в млн.руб.			Собственный Капитал, в млн.руб.		
	На 01.01.2007	На 01.11.2013	Рост	На 01.01.2007	На 01.11.2013	Рост
ОАО «Банк Уралсиб»	289 214	421 667	146%	33 965	50 819	150%
ОАО АК Барс банк	102 997	364 223	в 3 раза	27 242	50 691	186%
ОАО Ханты-Мансийский банк	65 354	335 865	в 5 раз	8 728	37 604	в 4,3 раза
ОАО КБ Восточный	8 366	253 677	в 30 раз	816	30 610	в 37 раз
ОАО АИКБ Татфондбанк	30 112	123 335	в 4 раза	3 614	13 915	в 3,8 раз
ОАО АТБ	4 614	122 780	в 26 раз	623	12 885	в 20 раз
ОАО Крайинвестбанк	6 798	37 045	в 5 раз	1 065	4 752	в 4,5 раза
ЗАО «Солид банк»	848	10 187	в 12 раз	188	1 496	в 8 раз

Отдельные представительные примеры:

ОАО АИКБ «Татфондбанк»:

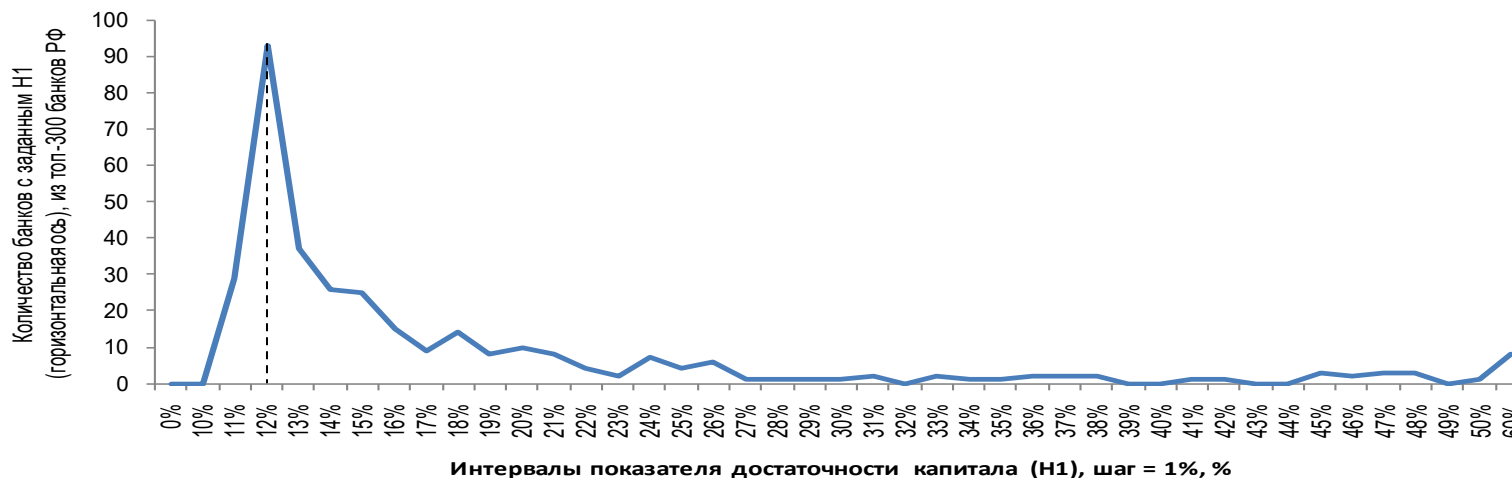
- Региональный банк, Республика Татарстан
- За 5 лет активы выросли с 30 до 123 млрд. руб. (в 4 раза)
- Высокие темпы роста бизнеса даже с учетом влияния экономического кризиса 2008-2009 гг.
- В структуре акционеров – доля Республики Татарстан составляет 22,85%
- Банк активно развивает розничный бизнес и сеть обслуживания клиентов

ОАО АТБ (Азиатско-Тихоокеанский банк)

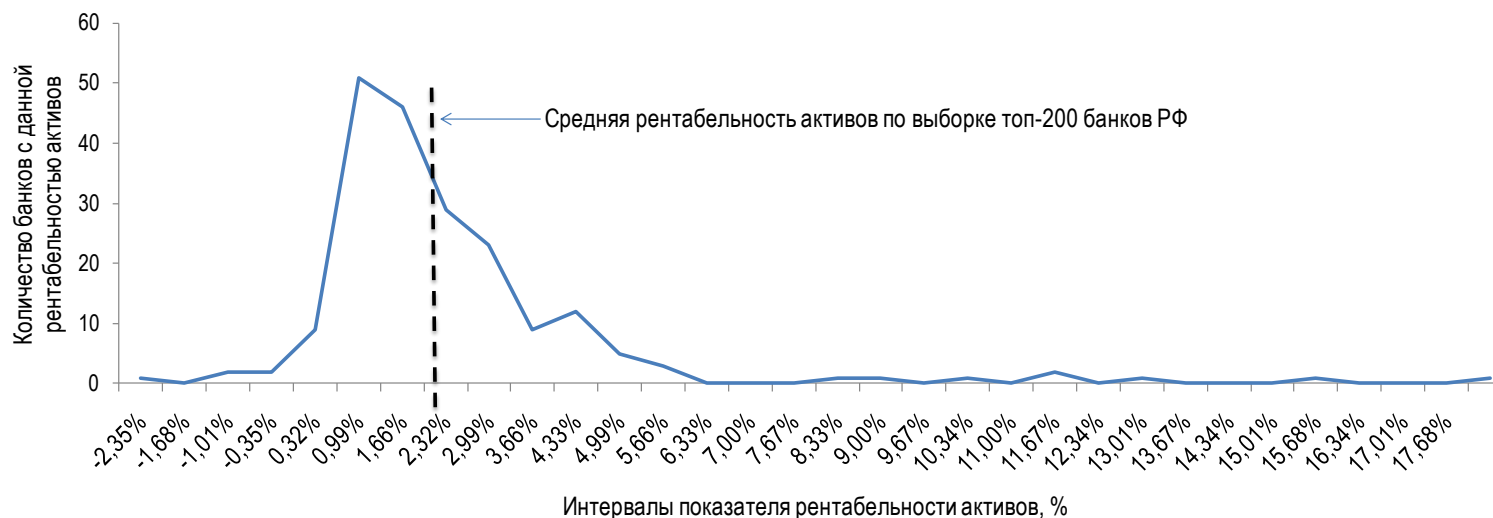
- Региональный банк, Амурская область
- За 5 лет активы выросли с 4,6 до 122 млрд. руб. (в 26 раз)
- Высокие темпы роста бизнеса даже с учетом влияния экономического кризиса 2008-2009 гг.
- В структуре акционеров основную долю занимают зарубежные инвестиционные фонды (PPFIN, East Capital, IFC)
- Основное направление деятельности Банка - обслуживание физических лиц, малого и среднего бизнеса (МСБ)
- Стратегия создания субфедеральной сети отделений

Достаточность собственного капитала и рентабельность активов в российских банках

Распределение кредитных организаций по достаточности собственного капитала



Распределение кредитных организаций по рентабельности активов



Низкая достаточность капитала и низкая рентабельность бизнеса – наиболее острые проблемы, которые в современных условиях сильнее всех ограничивают потенциал роста российских банков

Стратегические механизмы развития для региональных банков

Распространенные проблемы и ограничения

Низкая рентабельность
бизнеса

Ограниченные
возможности
наращивания капитала

Ограниченный потенциал
роста

Технологическое
отставание Банка от
лидеров рынка

Низкая инвестиционная
привлекательность

Механизмы развития

- ✓ Привлечение инвесторов и наращивание собственного капитала
- ✓ Инвестиции в модернизацию банка и развитие сети обслуживания клиентов
- ✓ Обеспечение эффективного управления на всех уровнях

Целевые результаты

Укрепление рыночных
позиций Банка

Значительный рост объемов
бизнеса

Укрепление финансово-
банковской
самостоятельности
«домашнего» региона

Позитивный имидж в
русском и
международном
инвестсообществе

Повышение прибыльности Банка как необходимое условие реализации Стратегии

Механизмы развития

- ✓ Привлечение инвесторов и наращивание собственного капитала
- ✓ Инвестиции в модернизацию банка и развитие сети
- ✓ Обеспечение эффективного управления на всех уровнях

ГЛАВНОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ: НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ПРИБЫЛЬНОСТИ

- Непривлекательность банка для стратегических инвесторов
- Ограниченные ресурсы для модернизации банка
- Невозможность использования прибыли как одного из главных источников капитализации банка

ВОЗМОЖНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

- ✓ Пересмотр риск-аппетита и структуры операций в сторону более доходных секторов рынка
- ✓ Систематическая реализация проектов по снижению издержек и повышению внутренней эффективности
- ✓ Внедрение четких инструментов контроля операционных расходов
- ✓ Разработка и реализации комплексной программы модернизации Банка, направленной на преодоление технологических и методологических пробелов и слабостей

Целевые результаты

- Развитие банка происходит по инерционному сценарию
- Вероятность поглощения или ухода с рынка на фоне продолжающейся консолидации банковского сектора

Укрепление рыночных позиций
Банка

Значительный рост объемов
бизнеса

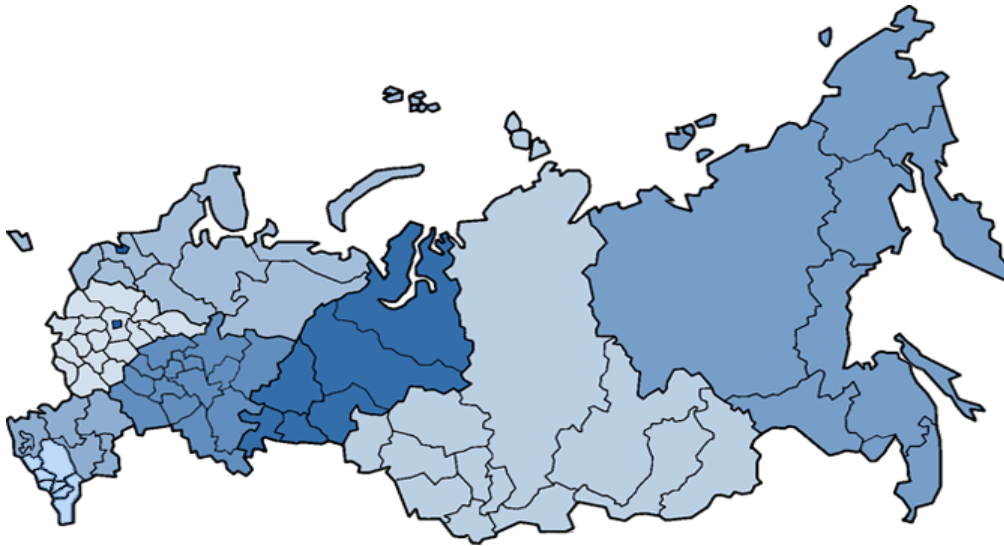
Укрепление финансово-
банковской самостояте-
льности «домашнего» региона

Позитивный имидж в
российском и международном
инвестсообществе

Повышение прибыльности и снижение издержек Банка



Разработка программы развития сети обслуживания клиентов



Модель сравнительного анализа субъектов РФ (пример)

	Показатели рынка облигаций МСБ				Показатели рынка облигаций МСБ				Показатели рынка облигаций МСБ				Показатели рынка облигаций МСБ				Индикатор конкуренции							
	Объем рынка облигаций МСБ	Кредитная нагрузка	Качество рынка облигаций МСБ	Показатели рынка облигаций МСБ	Объем рынка облигаций МСБ	Кредитная нагрузка	Качество рынка облигаций МСБ	Показатели рынка облигаций МСБ	Объем рынка облигаций МСБ	Кредитная нагрузка	Качество рынка облигаций МСБ	Показатели рынка облигаций МСБ												
Алтайский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Амурская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Архангельская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Астраханская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Белгородская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Брянская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Бурятия	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Волгоградская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Воронежская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Вятская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Горно-Алтайский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Григорьевский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Дальний Восток	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Донецкая область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Дорожнинский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Еврейская автономная область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Забайкальский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Ивановская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Иркутская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Калининградская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Камчатский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Карачаево-Черкесия	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Кемеровская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Кировская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Костромская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Курганская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Курский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Ленинградская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Липецкая область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Магаданская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Маяковский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Мурманская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Ненецкий автономный округ	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Новгородская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Новосибирская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Омская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Орловская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Оренбургская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Орловский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Псковская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Алтай	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Башкортостан	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Бурятия	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Дагестан	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Ингушетия	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Калмыкия	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Карачаево-Черкесия	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Коми	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Крым	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Саха (Якутия)	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Татарстан	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Тыва	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Республика Хакасия	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Рязанская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Ростовская область	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Ростовский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9
Руднянский край	4,9	1,2	4,9	3,3	3,6	4,5	0,4	3,4	1,9	9,4	9,5	5,2	8,4	6,9	5,4	1,8	4,9	1,1	1,9	2,1	8,5	4,9	8,5	4,9

Стратегические коммуникации: роль PR, GR и IR

Ключевое условие успеха стратегии развития – налаженная система внешних коммуникаций. Современные технологии и инструменты Public Relations (связи с общественностью), Government Relations (взаимодействие с органами государственной власти) и Investor Relations (связи с инвесторами) позволяют обеспечить эффективное позиционирование банка, высокую узнаваемость и продуктивное взаимодействие с целевыми аудиториями.

Проблемы региональных банков в области коммуникаций

Отсутствие эффективных каналов взаимодействия с целевыми аудиториями

Недостаток квалифицированных кадров

Проблемы в области брэндинга (слабая узнаваемость и др.)

Недостаточное использование современных каналов коммуникации (New Media)

Пути решения

- ✓ Проведение коммуникационного аудита и разработки плана действий
- ✓ Использование внутренних и внешних ресурсов для обновления/создания системы взаимодействия с целевыми аудиториями
- ✓ Ребрендинг
- ✓ Создание/обновление и систематическое использование современных коммуникационных инструментов

Целевые результаты

Привлечение новых клиентов и партнеров/инвесторов

Успешное позиционирование в регионе и за его пределами

Снижение репутационных и др. рисков

Повышение узнаваемости брэнда

Наш подход: этапы разработки Стратегии

Компонент А

- Разработка Концепции Стратегии развития Банка



Компонент Б

- Анализ и прогноз внешней среды деятельности Банка



Компонент В

- Анализ влияния внутренних факторов



Компонент Г

- Разработка Комплексного стратегического плана развития Банка



Компонент Д

- Разработка управленческих инструментов реализации Стратегии, консультационное сопровождение и поддержка

Пример: этапы реализации Стратегии



* Проектный офис – новое структурное подразделение Банка, основной задачей которого является реализация проектов развития в рамках программы модернизации Банка

Приложение: Информация о компании «НАВОНА»

Кратко о компании «НАВОНА»

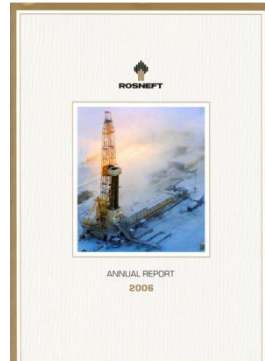
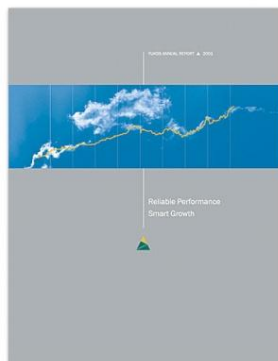
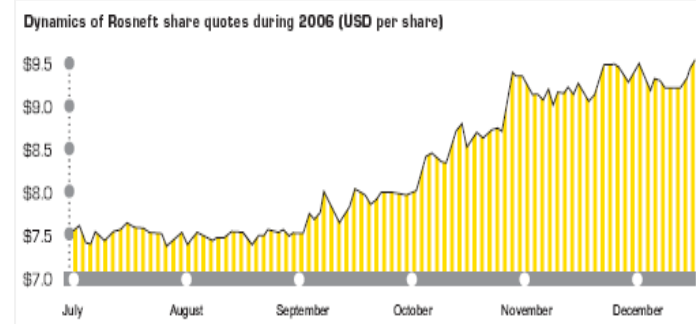
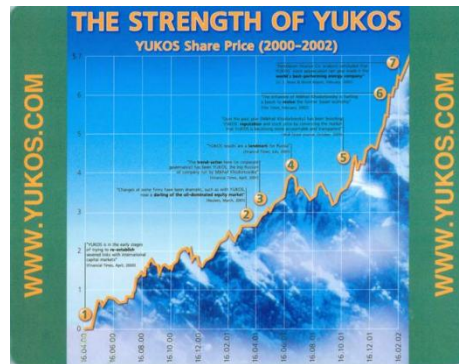


- Компания «НАВОНА», основанная в 2007 г., предоставляет широкий комплекс услуг в области консалтинга и корпоративных коммуникаций в России и за рубежом.
- Президент и учредитель компании «НАВОНА» - Хуго Эрикссен, гражданин Норвегии, проживающий в Москве с 1992 г. Хуго Эрикссен отвечал за международное позиционирование компании «ЮКОС» и группы СКМ и выступал в качестве одного из основных организаторов IPO «Роснефти» в Лондоне.
- «НАВОНА» имеет опыт успешного сотрудничества с компаниями Nord Stream AG, НК «Роснефть» (в том числе приобретение ТНК-ВР), Всероссийским банком развития регионов (ВБРР) и др.
- С 2010 г. компания «НАВОНА» является единственным уполномоченным агентом Ассоциации региональных банков России (АРБР) в совместном консультационном проекте АРБР и Международной финансовой корпорации (МФК) в рамках глобального проекта Всемирного Банка Debt and Asset Recovery Program (“DARP”).



**Хуго Эрикссен,
основатель и президент компании
«НАВОНА»**

Истории успеха



Стратегический консалтинг и коммуникации

Мы помогаем нашим клиентам достичь лидирующих позиций в их сферах деятельности и повысить стоимость компании. НАВОНА предоставляет полный комплекс услуг в области стратегического консалтинга:

**КОРПОРАТИВНЫЕ
КОММУНИКАЦИИ**

**РЕПУТАЦИОННЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ**

**УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ
И КРИЗИСНОЕ
РЕАГИРОВАНИЕ**

**ИССЛЕДОВАНИЯ И
АНАЛИТИКА**

**ФИНАНСОВЫЕ
КОММУНИКАЦИИ**

**КОРПОРАТИВНАЯ
СОЦИАЛЬНАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С
ИНВЕСТОРАМИ (IR) И
ПРИВЛЕЧЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЙ**

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С
ОРГАНАМИ ГОС. ВЛАСТИ
(GR)**

**ПОДДЕРЖКА ПРИ
СЛИЯНИЯХ И
ПОГЛОЩЕНИЯХ**

Управленческий консалтинг и адвайзинг

Компания НАВОНА может предоставить широкий спектр услуг по оптимизации управления и повышению эффективности для банков, предприятий реального сектора экономики, государственных и международных институтов*:

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ,
ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ**

**УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ**

**УПРАВЛЕНИЕ
ИЗДЕРЖКАМИ,
ОПТИМИЗАЦИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ**

**АНАЛИТИКА И
ПЛАНИРОВАНИЕ**

**КОРПОРАТИВНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ**

**РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ,
ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ
И ВНУТРЕННИЙ АУДИТ**

**ОРГАНИЗАЦИОННОЕ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
ОПТИМИЗАЦИЯ
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ**

**КОРПОРАТИВНАЯ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ И
АНТИКРИЗИСНЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ**

**КОМПЛЕКСНАЯ
ДИАГНОСТИКА БИЗНЕСА,
DUE DILIGENCE**

Компания «НАВОНА»: профессиональный опыт нашей команды

Крупнейшие проекты в России



- ✓ НК «ЮКОС» – построение системы взаимоотношений с инвесторами, позиционирование компании в международном инвестиционном сообществе, благодаря которому рыночная капитализация компании выросла более чем в 40 раз (2000-2002), а НК ЮКОС стал крупнейшей компанией РФ



- ✓ НК «Роснефть» - комплексное консультационное сопровождение IPO компании – крупнейшего IPO в истории России



- ✓ НК «Роснефть» – консультационное и инвестиционное сопровождение сделки по поглощению компании ТНК-ВР (крупнейшая сделка по поглощению частной компании в истории РФ)
- ✓ Nord Stream AG – международное GR и PR сопровождение проекта строительства газопровода «Северный поток»

Проекты в реальном секторе экономики



Проекты в финансовом секторе



В связи с условиями конфиденциальности и спецификой отдельных услуг нашей компании, ряд наших клиентов запрещают раскрытие информации относительно тематики выполненных проектов и, в ряде случаев, относительно самого факта их выполнения. В соответствии с этим, мы можем публично раскрывать лишь часть нашего профессионального портфолио.