



Банк.НОТЕ

Корпоративное издание

№7 (22), июль 2010

В номере:

К юбилею банка

Кто в Белгазпромбанке лучше других знает его биографию? Естественно, наши уважаемые ветераны, которые ее, собственно говоря, и писали. Какой след в истории они оставили? Ответ на этот вопрос корреспондент «Банк.НОТЕ» попытался найти в банковском архиве

В центре внимания

Стартовала рекламная игра Белгазпромбанка «Удачная покупка!», поучаствовать в которой может каждый наш сотрудник. Можно ли «по заказу» выиграть главный приз — большой плазменный телевизор? Окупятся ли затраты, выделенные на призовой фонд?

Вести филиалов

В конце мая у филиальной сети появился новый куратор — на должность заместителя председателя Правления Белгазпромбанка назначен Владимир ДЯКОВИЧ. Какое «наследство» ему досталось? Насколько эффективно работают наши региональные подразделения в текущем году?

Глас народа

Принято считать, что банковские служащие ведут сидячий, малоподвижный образ жизни. Насколько этот стереотип подходит к нам? Дружат ли сотрудники Белгазпромбанка со спортом?



Мы — команда!

Седьмой турслет работников «Белгазпромбанка» завершился триумфом команды «Большая Розница», которая уверенно победила по итогам конкурсной программы. Здорово проявили себя и филиалы. В общем зачете они разъединили «большую четверку» из головного банка, а в творческих конкурсах завоевали приз зрительских симпатий.

В номере:

Мы – команда!	3
Новое здание банка: флаг поднят!	17
Сокровищница ушедшей эпохи	18
Время удачных покупок	22
Владимир Дякович: филиалы сильны своими клиентами	25
Владимир Бремшмидт: смысл не в расширении бизнеса, а в повышении его эффективности	30
Миссия выполнима	35
Жизнь без хворей и недугов	36

Мы – команда!



Седьмой турслет работников «Белгазпромбанка» завершился триумфом команды «Большая Розница», которая уверенно победила по итогам конкурсной программы. Здорово проявили себя и филиалы. В общем зачете они разъединили «большую четверку» из головного банка, а в творческих конкурсах завоевали приз зрительских симпатий.

Нынешний турслет проходил под девизом «20 лет – еще не вершина побед» и был посвящен грядущему юбилею банка. С 25 по 27 июня в санатории «Золотые пески» участников слета ждала переменчивая погода и тучи голодных комаров.

Кроме того, у сотрудников банка появились дополнительные соблазны остаться дома – подходящий к своей кульминации чемпионат мира по футболу и сразу несколько культурно-развлекательных мероприятий, наиболее значительным из которых стал концерт сэра Элтона Джона. Но выступление английской звезды стало лишь поводом для искрометных шуток на творческих конкурсах слета.



«Элтон Джон» дирижирует хором «Корпоративки»

Стоит также отметить — сотрудники Белгазпромбанка по своему таланту не уступают признанным мастерам сцены. Например, умению некоторых команд читать рэп могут позавидовать иные профессионалы.

Творческие конкурсы начались еще в пятницу. Традиционно сильно на «Турвидении» выступили команды «Корпоративка» и «Большая розница» из головного банка. Но настоящим открытием вечера стала команда брестского филиала «Контрактники». Композиция, представленная ими на «Турвидение», заслужила не только победу в конкурсе и специальный приз зрительских симпатий.

Вполне вероятно, что этот музыкальный номер будет представлен на юбилейном вечере, посвященном 20-летию банка. Грядущий юбилей, к слову, стал основной темой всех творческих конкурсов — «Турвидения», «Визитки» и поздравительной открытки.



«Большая Розница» покорила жюри «Турвидения» эффектным сочетанием красного и черного



Участники турслета могли оценить все прелести заповедной природы. Палаточный лагерь располагался с видом на Сож

Первый день слета венчала дискотека, а с восходом солнца соревнования продолжились. Рыболовы знают, что проспав утреннюю зарю — значит, остаться без улова. Самыми опытными и удачливыми любителями «тихой охоты» оказались могилевчане. На втором и третьем местах расположились соответственно «Войска дяди Вовы» и «Гарадзенскія наваселы».

После завтрака большинство туристов переместились на пляж, где разворачивалась основная часть дальнейшей программы. Флаг Белгазпромбанка на торжественной церемонии открытия слета поднял Дмитрий Кузьмич – руководитель команды, ставшей чемпионом год назад.

Тройку лучших участников «Визитки» составили «Большая розница» и «СОЖители» из головного банка, а также «MogileV» с их черным ящиком, который едва не стал для команды ящиком Пандоры. Однако идею вовлеченности в мировое экономическое пространство, высказанную представителями седьмого филиала, жюри оценило по достоинству.



Синхронно шагать в ногу получалось далеко не у всех



В атаке команда «ВДВ»



Презентацию своего палаточного городка гродненцы провели в национальном стиле, за что и заслужили от жюри наивысший балл



Служба безопасности всегда находилась в боевой готовности

Как известно, в дни проведения турслета над Беларусью завис атмосферный фронт, поэтому в течение одного дня погода могла быть очень нестабильной. Прогнозы, опубликованные в Интернете, на 25-27 июня были тревожными: жара (за +30), возможен ливень. В принципе, все так и было. Но уж как-то очень удачно подгадала небесная канцелярия — единственный сильный дождь прошел как раз после обеда, когда завершились спортивные соревнования. Основная масса туристов спокойно переждала водную атаку.

Конкурс палаточного городка, венчавший соревновательную программу, огорчил лишь тех, у кого ливень посмывал свежеприготовленные декоративные украшения. Но жюри учитывало особенности стихии и решило не придираться к последствиям ее разгула. Тем более, хозяева всех городков покорили «проверяющих» своим гостеприимством и радушием.



Завтрак туристов

Ночью перед отъездом было шумно и весело. Шашлыки, поздравления победившим командам, «автодискотеки». Впечатлений хватало! И очень приятно то, что на следующее утро туристы вовремя проснулись (многие даже успели на ранний завтрак, запланированный на 7.30 утра) и оперативно подготовились к отъезду. Так что те, кто переживал за судьбу любимой футбольной команды на чемпионате мира, успели увидеть триумф сборной Германии над Англией.

Общие впечатления от турслета следующие: самых теплых слов за проделанную работу и отличную организацию заслуживают сотрудники гомельского филиала. Ведь сложностей хватало – санаторий находится в приграничной зоне. Достаточно большие расстояния между палаточными городками, амфитеатром, пляжем, жилыми домиком и столовой не мешали любоваться красотой заповедной природы. Чего стоит такая экзотика, как навесные мосты, проходящие над заболоченной местностью!

Особой благодарности заслуживает служба безопасности, а также абсолютно все участники турслета. Их дисциплинированное поведение позволило обойтись без происшествий. Хотя «соблазнов» было много – один Сож чего стоит! Эта величественная река не любит безответственных туристов. Об этом можно судить хотя бы по двум крестам на обрывистом берегу...

Хорошо сработала судейская коллегия, которая объективно оценивала выступления команд и работала четко в рамках утвержденного регламента. Другое дело, к самому регламенту участники слета предъявляли немало замечаний и пожеланий (подробнее об этом – в рубрике «Прямая речь»).

Итоги конкурсной программы подвел на церемонии торжественного закрытия председатель Правления **Виктор БАБАРИКО**:

— Самое, как мне представляется, важное, чем этот туристический слет должен запомниться – это общая победа филиалов над головным банком. Впервые за семь лет общее количество и баллов, и призов, и первых мест в отдельных конкурсах осталось за регионами. Это не может не радовать. Мы очень много дискутировали на тему, насколько целесообразно проводить слет в условиях, когда первые места занимают исключительно команды головного банка, а филиалы постоянно где-то отстают. Но этот слет продемонстрировал, что класс участников соревнований подвнялся. Разбежка между первыми и последними оказалась настолько мала, что именно это и определило сложность работы жюри.



Золотые медали – у «Большой Розницы»



«Серебро» завоевали «Войска дяди Вовы»



«Бронза» — у «Корпоративки»

Команды выступили настолько ярко и динамично, что каждая из них оставила свой неповторимый след. Оценки, приведенные ниже, достаточно субъективны. Поделиться своими впечатлениями можно на нашем форуме, где открыта специальная ветка.



«Большая Розница». Задала ориентир для развития всем остальным. Команда Сергея Добролета приехала на турслет выигрывать и добилась своей цели. Они захватили лидерство с самого начала, по ходу конкурсной программы лишь отрываясь от конкурентов. «Розница» — один из самых сплоченных коллективов в банке, который способен эффективно решать как производственные задачи, так и «внештатные», такие, как подготовка «домашнего задания» к турслету.



«ВДВ» или, если расшифровать — «Войска дяди Вовы». Команда стала настоящим открытием слета. Она была собрана, по меткому выражению Виктора Бабарико, «на марше» и выступила гораздо успешнее, чем от них ожидали. Этот коллектив практически полностью состоял из новичков. Более того, ее руководитель – Владимир Дякович – также дебютировал на турслете в этой роли. Успех команды предопределил очень здоровый командный дух и удачное выступление в спортивной части конкурсной программы. О «ВДВ» на турслете можно было сказать: один за всех – и все за одного.



«Корпоративка». Как следует из названия, они блистательно поддержали корпоративный дух. Ровно и сильно выступили во всех конкурсах, отстав от второго места всего на один балл. То, что не удалось отстоять звание чемпиона год назад, абсолютно не расстроило подопечных Дмитрия Кузьмича. Более того, они первыми поздравили с победой своих коллег из «Большой розницы», что не может не вызывать уважения. Одна из самых веселых и позитивных команд, чьи представители обладают безусловными артистическими и пародийными навыками.



«Гарадзенскія наваселы». Самая колоритная и гостеприимная команда слета. Об этом говорит победа в конкурсе палаточных городков, а также западное «происхождение» этого коллектива. Гродненская земля славится многообразием национальных культур. Закономерно, что именно сборной шестого филиала удалось завоевать заветную четвертую строчку в общем зачете, которую раньше без вариантов занимали команды головного банка.



«MogiLEV». Запомнились своим громадным «черным ящиком», который приходилось много перемещать по территории лагеря. Выступили традиционно сильно практически во всех видах программы, выиграв конкурс «Рыболов-любитель» и заняв третье место в «Визитке». Если удастся подтянуть результаты спортивных состязаний, то вы увидите еще одного претендента на вхождение в призовую тройку.



«104». Известно, что уровень любого состязания оценивают по его «среднему классу», который был как никогда высок. Пятое и восьмое места в общем зачете разделили менее трех баллов. Команда первого филиала заняла место как раз в «золотой середине». По сути, у нее было единственное слабое место — волейбол.



«Контрактники». Блистательное выступление в «Турвидении». Обладатели специального приза зрительских симпатий. Креативные и артистичные. К сожалению, коллектив с берегов Буга не сумел подружиться с Сожем. Завоевать более высокое место в общем зачете не позволил совершенно небогатый улов.



«СОЖители». Упорство, с которым эта команда готовилась к слету, принесло результат. Вторые места в конкурсе поздравительной открытки и «Визитке» — достойная награда за проделанную работу. Итоговое восьмое место «СОЖителей» объясняется не самым успешным выступлением в спортивных конкурсах и высокой плотностью в таблице, где пятое и восьмое место разделили менее трех баллов.



«Золотой ключик». На взгляд председателя Правления, команда «Золотой ключик» — самая недооцененная членами жюри. Все свои выступления они выдержали в единой стилистике, воссоздав атмосферу сказки «Буратино». Креатив, драйв, исполнители — все это есть во втором филиале. Осталось только подтянуть спортивные навыки.



«Gaziki». Команда запомнилась жюри, которое поставило неплохие баллы за «Визитку», поздравительную открытку и конкурс палаточного городка. Но в целом, более успешному выступлению этого коллектива в соревновательной части программы помешали объективные причины — назначение 1 июня нового директора филиала. Зато выезд на турслет и общение в неформальной обстановке наверняка позволят новому руководителю раскрыть потенциал своих подчиненных.



«220». Команда выложилась на турслете без остатка. Но их подвело неумение синхронно шагать в ногу. Этому коллективу подтягивать спортивные навыки просто необходимо.



«Положительные герои». Праздник состоялся, в первую очередь, благодаря усилиям гомельского филиала. Для этого они приложили много сил. А спортивные результаты на турслете – далеко не главное.

Об этом, подводя итоги, говорил и председатель Правления:

— Очень сложно оценивать результаты прошедшего турслета исключительно по занятым местам. Каждый из нас стоит многого, и осознание этого очень важно. В результате таких встреч среди нас не существует победителей или побежденных – выиграл весь Белгазпромбанк! Этот слет я хочу завершить следующими словами: где и когда бы мы ни проводили туристический слет, в каких бы условиях нам не пришлось оказаться, там, где собираются сотрудники Белгазпромбанка, там всегда будет настроение, победа, удача, здоровье и счастье!

Юрий КАРПИЦКИЙ, Павел КАНАШ

Фото: Руслан ВАРИКАШ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Заместитель главного судьи слета, начальник отдела социального развития **Александр АВЛАСЕНКО:**

— Итоги слета, конечно, объективные. Это результат спортивной и творческой работы многих коллективов. Очень подтянулись филиалы – это было отмечено в выступлении председателя оргкомитета. Мощный рывок сделала команда нового заместителя председателя Правления Владимира Дяковича. Большую работу по подготовке слета провел восьмой филиал во главе с директором Валерием Николаенко. В столь сложных условиях, на большой территории, все механизмы филиала работали четко, не было сбоев. Это касается проживания, питания, проведения соревнований и отдыха туристов. Поэтому лично у меня от слета остались только хорошие впечатления

Заместитель директора гродненского филиала **Татьяна ХАЛЕНКОВА:**

— Очень понравились здешние места. Природа — просто шикарная. Валерий Николаенко – сам в прошлом альпинист, поэтому он знает толк в организации подобных мероприятий. Пускай сюда трудно добираться, но нам создали нормальные условия для жизни в «дикой» природе. Своим выступлением мы очень довольны. Надеемся, что четвертое место – это не предел. Жюри сработало объективно. Единственное, хочется пожелать им более четкого соблюдения регламента. Если в Положении сказано, что временной лимит на «Визитку» не должен превышать 5 минут, то так и должно быть. Если сказано, что на «Турвидении» нужно представлять туристическую песню, то за этим необходимо следить. Танцы, танго, джаз и рок к туризму не имеют никакого отношения.

Ведущий экономист отдела корпоративного бизнеса могилевского филиала **Ангелика ЧЕРНОВА:**

— Огромное спасибо организаторам за то, что помогли решить проблему с транспортом. Наш автобус не смог проехать в «Золотые пески», так гомельские ребята помогли перегрузить вещи в свой транспорт и доставили нас к месту проведения слета. Единственно, в чем неудобство — крайне большие расстояния между объектами в санатории. В прошлом году турслет проводился в Могилевской области, и у нас проживание было более компактным. Хочу отметить очень объективное судейство. Рада, что филиалам удалось обойти одну из команд головного банка. Пятое место — очень достойное для нас. В следующем году будем стремиться, как минимум, к четвертому. А глядишь, со временем выйдем в тройку лучших.

Директор филиала №2 **Андрей АНДРЕЙЧИКОВ:**

— В этот раз, считаю, хорошо подготовились к слету. Если помните, обычно выступали намного слабее. Сейчас получили огромное удовольствие даже от процесса репетиций «домашнего задания». И оценкам жюри за «Визитку» и «Турвидение» рады не меньше. Плюс мы заняли второе место на спортивной полосе. На общий результат, может быть, повлияло не очень удачное выступление в конкурсе «рыболов-любитель» и волейболе. Предлагаем расширить соревновательную программу за счет спортивных конкурсов, например, на самой меткий бросок в баскетбольное кольцо, либо на пробитие пенальти. Мне кажется, они достаточно зрелищные, поэтому достойны украсить слет. И еще. Может быть, на будущее следует выработать иные критерии оценки отдельных конкурсов? Мне кажется неправильным, что, например, и «Визитка» и «Рыболов-любитель» судятся, исходя из максимальной оценки в 12 баллов, хотя трудозатраты на подготовку к ним несопоставимы. Поэтому, мне кажется, что максимальный балл в конкурсе рыболовов не должен превышать «4» или «5». В заключение хотел бы поблагодарить команду гомельского филиала за отличную организацию слета.

Директор витебского филиала Геннадий САРАНА:

— Мне кажется, в программу турслета нужно включать побольше спортивных мероприятий. Тогда будет еще интереснее. Думаю, конкурсы и соревнования нужно оставить и впредь. Причем, как творческие, так и спортивные. Ведь каждая команда стремится показать себя на слете с наилучшей стороны. Если организовать просто выезд на природу, то вся эта акция превратится в большое непрекращающееся застолье. Что, может, и не совсем правильно.

Заместитель директора филиала №4 Инна ВАШКЕВИЧ:

— Нам очень понравилась местная природа. Мы живем на берегу замечательной, красивейшей реки. Если прежде мы размещались в комфорте, то здесь жили в условиях «дикой» природы. Какая прелесть эти нетронутые болота! Когда идешь по навесным мостикам, такое впечатление, что сейчас выскочит кикимора (улыбается). Уверена, санаторий «Золотые пески» в ближайшие годы будет цениться любителями экологического туризма. Гомельскому филиалу нужно вынести особую благодарность. Они – просто молодцы за то, что открыли для участников слета такое замечательное место!

Я могу сказать однозначно, команда четвертого филиала – лучшая, потому что к турслету готовились все без исключения наши коллеги во главе с директором. Мы выступили достойно, нас похвалило жюри, а также отметил председатель Правления на подведении итогов. Виктор Дмитриевич сказал, что четвертый филиал четко выдержал все требования, которые были предъявлены к участию в турслете. Все наши выступления были выдержаны в единой стилистике, от начала и до конца.

Организаторам следующего слета я хотела бы пожелать более четкого соблюдения регламента. А при подведении итогов я оглашала бы только три сильнейшие команды. Им почет и уважение, остальным — пример для подражания. Ведь какое место заняли другие команды – пятое или одиннадцатое — на мой взгляд, не так и важно.

Новое здание банка: флаг поднят!



15 июня на строительной площадке, где впоследствии вырастет новый офис головного банка, состоялась торжественная церемония.



Флаг Белгазпромбанка поднимает председатель Правления Виктор Бабарико.

Поводом стало получение от «Госстройнадзора» разрешения на выполнение подготовительного периода строительных работ. В торжественной обстановке подняты флаги трех организаций, которые примут наиболее активное участие в проекте. Заказчиком строительства выступило ОДО «Александров-Строй», которое входит в группу компаний «Александров-Групп», подрядчиком — СУ-25 ОАО «Минскпромстрой». Наш банк выполняет роль основного инвестора.

Белгазпромбанк на торжественной церемонии представляли председатель Правления Виктор Бабарико, его заместители Александр Ильясюк и Дмитрий Кузьмич, начальник управления делами Александр Шинкевич и начальник отдела инженерно-технического сопровождения инвестиционных проектов в области недвижимости Сергей Ладутько. В мероприятии также участвовали директор ООО «Инвестиционно-строительная компания «Александров-Групп» Игорь Александрович, генеральный директор ОАО «Минскпромстрой» Владимир Нехай, директор ОДО «Александров-Строй» Вячеслав Панасюк. Участникам церемонии представили эскизный проект нового здания головного банка, выполненный сотрудниками УП «Творческая мастерская архитектора Б.Э. Школьникова».

Сейчас на стройплощадке начали выполняться подготовительные работы, включающие в себя снос ветхих зданий, вырубку зеленых насаждений и перенос инженерных коммуникаций. Ожидается, что этот этап строительства завершится в четвертом квартале 2010 года. А весной будущего года планируется торжественная церемония закладки «первого камня» в фундамент нового здания головного банка.

Юрий КАРПИЦКИЙ

P.S. В ближайших номерах «Банк.NOTE» мы представим эскизный проект нового здания головного банка.



Генеральный директор ОАО «Минскпромстрой» Владимир Нехай (справа) представляет председателю Правления Белгазпромбанка Виктору Бабарико эскизный проект нового здания головного офиса нашего банка.

Сокровищница ушедшей эпохи

Кто в Белгазпромбанке лучше других знает его биографию? Естественно, наши уважаемые ветераны, которые ее, собственно говоря, и писали. Какой след в истории они оставили? Ответ на этот вопрос корреспондент «Банк. NOTE» попытался найти в банковском архиве

Здесь работают Татьяна Капица и Ирина Панасюк — сотрудники отдела документационного обеспечения управления Департамента аппарата правления Белгазпромбанка. Обе — дипломированные специалисты архивного дела, выпускницы исторического факультета БГУ с богатым профессиональным опытом. Более того, Татьяна Капица — продолжатель семейной династии. Ее родители приехали в Минск по распределению после окончания Московского историко-архивного института и всю жизнь посвятили этой благородной профессии. Отец Татьяны Юрьевны в разные годы возглавлял Национальный и партийный архивы Беларуси, мама считалась одной из лучших специалистов этой отрасли в Советском Союзе.

Все наиболее значимые документы о деятельности банка с первых дней его создания сохранились. В том числе, устав «Экоразвития» от 24 мая 1990г., зарегистрированный в Госбанке СССР. Именно с него ведется отсчет нашей истории.

Бесценные свидетельства ушедшей эпохи можно найти в больших коричневых картонных коробках (как говорят архивисты, эти дела «закартонированы»). Там находятся документы с длительным сроком хранения. Многие вообще не имеют срока давности — они в архиве



Татьяна Капица работает в Белгазпромбанке с 1999 года. Она продолжает известную семейную династию. Отец Татьяны Юрьевны в разные годы возглавлял Национальный и партийный архивы Беларуси, мама считалась одним из лучших специалистов этой отрасли в Советском Союзе.



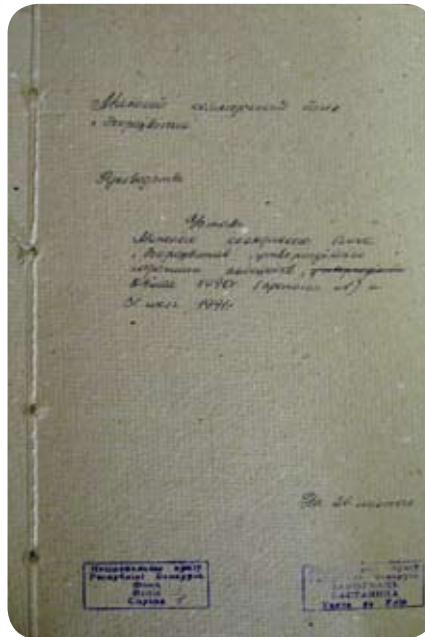
Наиболее важные дела хранятся в коричневых коробках. Остальные — в обычных папках.

Справка «Банк.NOTE»

Первым централизованным государственным архивом на территории современной Беларуси стал Витебский центральный архив древних актов книг (действовал с 1863 по 1903 годы). Там хранились актовые книги судебных учреждений бывшей Речи Посполитой с XVI до конца XVIII века.

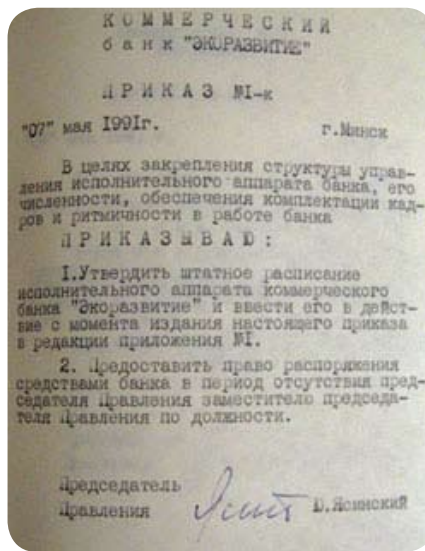
После обретения независимости в апреле 1992 г. создан Национальный архив Республики Беларусь. Он возник на базе объединения Центрального партийного архива Коммунистической партии Белоруссии (КПБ) и Центрального государственного исторического архива. 6 октября 1994г. принят Закон «О Национальном архивном фонде и архивах в Республике Беларусь». Позже этот день стал профессиональным праздником архивистов.

Руководящим органом в области архивного дела и организации делопроизводства на территории Беларуси с 2006 г. является Департамент по архивам и делопроизводству Министерства юстиции.

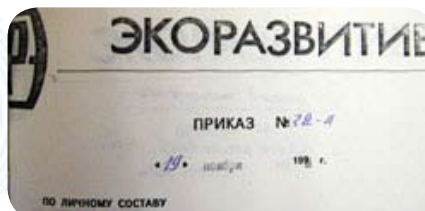


Обложка первого устава банка «Экоразвитие» и его титульный лист.

навечно. Временные дела хранятся в обычных светлых папках. Их оформление также со временем менялось. Сначала титульные листы заполнялись от руки, затем — при помощи компьютера по специальной форме.



Первый сохранившийся приказ по банку «Экоразвитие» датирован 7 мая 1991 года. Он напечатан на листке, который примерно в 4 раза меньше привычного нам формата А4.



В 1992 году приказы в «Экоразвитии» печатались на фирменном бланке банка и на стандартном листе.



На бланке «Олимпа» угадываются черты будущего логотипа Белгазпромбанка.

Справка «Банк.NOTE»

В Беларуси подготовка специалистов с высшим образованием осуществляется на историческом факультете БГУ по двум специальностям: «Документоведение» и «Историко-архивоведение». Вступительные испытания для поступления на дневную и заочную формы обучения проводятся по результатам централизованного тестирования по предметам: история Беларуси, всемирная история новейшего времени, белорусский либо русский язык.



Так выглядел фирменный бланк «Олимпа» 16 лет назад.

Какие сокровища можно найти в банковском архиве:

- редакцию Устава Минского коммерческого банка «Экоразвитие» от 31 июля 1991г.;
- решение общего собрания участников банка от 19 ноября 1992г. о преобразовании банка «Экоразвитие» из паевого банка в акционерный;
- решение собрания акционеров об изменении наименования банка «Экоразвитие» на «Олимп» от 20 октября 1993г.
- штатное расписание «Олимпа», утвержденное Правлением банка, а также его структуру, включая филиальную сеть.
- решение собрания акционеров о создании Совместного белорусско-российского ОАО «Белгазпромбанк» от 29 сентября 1997г.

Поэтому, если кто-то захочет написать научную работу по истории Белгазпромбанка — добро пожаловать в архив.

Жизнь не стоит на месте, поэтому архив постоянно пополняется новыми делами.

— Сейчас их свыше 30 тысяч, — рассказывает ведущий специалист Татьяна Капица. — Наше хранилище, разделенное на два помещения, занимает площадь 139 квадратных метров. В одном — документы долговременного срока (например, информация по вкладам граждан, которые хранятся 25 лет после закрытия счета клиента, личные дела сотрудников – 75 лет, лицевые счета по заработной плате — 75 лет, протоколы заседаний Правления и комитетов не имеют «срока давности»). В другом — временного (до 10 лет) хранения.

— Я пришла на работу в банк в 1999 году, — говорит Татьяна Капица. — Тогда архива как такового не было. 300-400 дел, накопившихся к тому времени, хранились в лифтовой комнате. Со временем понадобилось специальное помещение под хранилище, выделенное впоследствии руководством банка. В среднем, ежегодно объемы делопроизводства увеличиваются на 15-30 процентов. Номенклатура дел за 15 лет выросла с 298 заголовков до 1200. Руководство банка приняло решение пригласить квалифицированного специалиста. Рада, что выбор пал на меня. Через несколько лет пришлось оборудовать и второе хранилище. В 2006 году в связи с расширением деятельности (увеличением документооборота) ввели еще одну штатную единицу. Так в нашу команду пришла Ирина Панасюк. Работники архива постоянно чувствуют помощь и поддержку руководства Белгазпромбанка. Созданы все условия для качественной и плодотворной работы. Очень приятно, что наш труд ценят, понимают его важность и необходимость.

Общими усилиями создана надежная система хранения документов, оснащенная самым современным оборудованием. Немногие белорусские банки имеют такие условия обеспечения сохранности и использования документов. Чаще всего финансовые учреждения арендуют площади под хранилища где-то в городе, в непригодных для этого помещениях. Естественно, это сказывается на обеспечении сохранности документов, оперативности выполнения запросов, усложняет и удорожает систему доставки, хранения и выдачи дел. Наши сотрудники имеют все необходимые данные буквально под рукой, потому что архив располагается в головном банке.



Ирина Панасюк: в поисках нужных документов иногда забираешься под самый потолок.

Последнее на сегодняшний день техническое перевооружение датировано апрелем 2007 года. Сотрудникам архива выделили рабочий кабинет, а хранилище оборудовали передвижными стеллажами, что обеспечивает до 80% экономии места.

Но архив постоянно пополняется, поэтому свободные площади со временем заполнятся. Как этого избежать? Существует три возможных пути дальнейшего развития архива:

- выделить и оборудовать под хранилище еще одно помещение,
- уничтожить документы с истекшим сроком,
- внедрить архив электронных документов, тем самым уменьшив бумажный документооборот.

Расширение хранилища – самый простой, но наиболее затратный способ. Однако подобрать дополнительное помещение и затем его оборудовать в современных условиях практически невозможно — в головном банке все занято. Арендовать помещение под хранилище, как это делают некоторые банки — также не выход.

Уничтожить «временные» документы не так просто, как может показаться на первый взгляд.

— Дело в том, что по законодательству уничтожение документов с истекшим сроком хранения допускается через три года после проведения в банке комплексной налоговой проверки, — поясняет Татьяна Капица. — Например, комплексная налоговая проверка проводилась в 2006 году. Потом выдерживался необходимый «карантин» (2007-09 гг.) В 2010-м сможем уничтожить дела, срок хранения которых заканчивался 2005 годом.

— Как происходит эта процедура?

— Сначала проводится экспертиза ценности документов, которая предусматривает полистный просмотр дел. На дела с истекшими сроками хранения составляется акт о выделении их к уничтожению. Он рассматривается на заседании Центральной экспертной комиссии, а затем утверждается председателем Правления банка. В акте указываются: заголовок дел, крайние даты документов, индекс дел по номенклатуре, номер описи, количество дел, сроки хранения дел и номера статей по перечню. Теперь документы можно утилизировать. В предыдущий раз мы их вывозили на Пуховичскую картонную фабрику. Прямо при нас папки с документами погружали в котлы, где они измельчались и превращались в картонную массу.

Основной акцент в банке сделан на создание архива электронных документов. Действует рабочая комиссия, председателем которой является директор Департамента аппарата правления Владимир Сажин. Разрабатываются локальные акты для обеспечения нормального функционирования электронного архива. Результаты этой работы ожидаются уже в этом году.

— Мы, как и все службы и подразделения банка, хотим развиваться, — говорит Ирина Панасюк. — Уменьшение бумажного документооборота высвобождает площади для документов, которые действительно нуждаются в долговременном хранении. Поэтому архивисты больше других заинтересованы в том, чтобы новые технологии в нашем деле внедрили как можно быстрее.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Время удачных покупок



Стартовала рекламная игра Белгазпромбанка «Удачная покупка!», поучаствовать в которой может каждый наш сотрудник. Можно ли «по заказу» выиграть главный приз — большой плазменный телевизор? Окупятся ли затраты, выделенные на призовой фонд?

Подробности организации и проведения «Удачной покупки» корреспондент «Банк.NOTE» выяснил у руководителя группы текущих операций отдела эмиссии банковских карт Светланы ЕЛИСЕЕНКО.

— Какого результата Вы ожидаете от проведения рекламной игры?

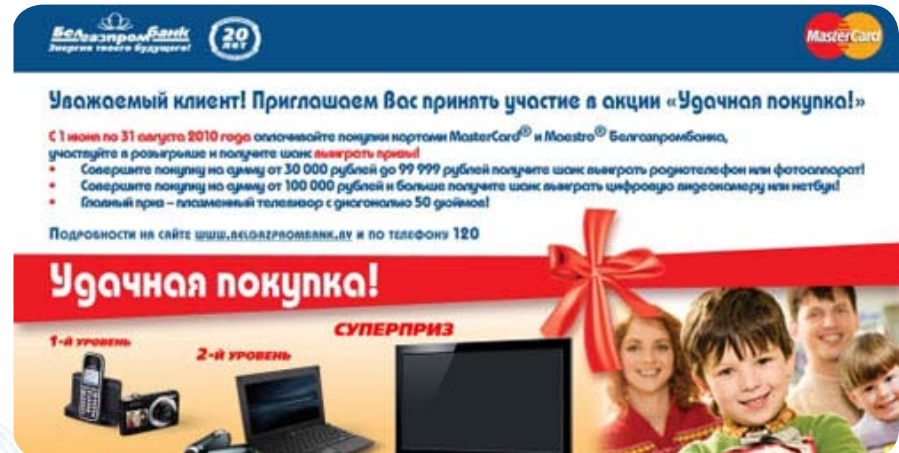
— Увеличения доли безналичных расчетов среди владельцев пластиковых карт Maestro и MasterCard Белгазпромбанка. Каждая такая операция приносит банку доход в виде комиссии. А когда клиенты пользуются наличными, Белгазпромбанк несет дополнительные расходы на инкассацию наших банкоматов, а также платит другим банкам-эквайерам, если деньги снимались в чужих устройствах. Поэтому цель проведения таких рекламных акций, как «Удачная покупка» — напомнить, что расплачиваться картой не только удобно, но и выгодно. В период проведения игры доля безналичных операций однозначно вырастет, но мы рассчитываем на более долгосрочную перспективу. Если клиенты научились пользоваться картами, совершая безналичные платежи, то они уже, как правило, не отказываются от них.

— В январе завершилась рекламная игра для держателей пластиковых карточек банка «Про100 подарок». Чему она Вас научила?

— Тому, что наши клиенты имеют громадный потенциал, который пока раскрыт не до конца — прирост количества безналичных операций в абсолютном выражении во время проведения игры составил 51%. Планируя очередную акцию, мы не забываем о такой важной вещи, как повышение лояльности клиентов. Рекламная игра — отличный информационный повод, чтобы побывать у наших партнеров. Специалисты головного офиса посетят порядка 40 организаций столицы, которые обслуживаются в Белгазпромбанке по зарплатным проектам. Аналогичные мероприятия проведут и филиалы в своих регионах. На встречах с клиентами мы расскажем не только об «Удачной покупке», но и о других банковских продуктах, ориентированных на физических лиц. Сегодня зарплатные карты составляют более 60 % карточного портфеля Белгазпромбанка. К сожалению, большинство их владельцев действуют по инерции, предпочитая снимать наличные деньги. Для

банка важно, чтобы эта стабильная клиентская группа не только получала свою зарплату, но и пользовалась другими услугами. Поэтому ожидаем, что проводимые мероприятия скажутся не только на сегменте пластиковых карт, но и увеличат перекрестные продажи по другим розничным продуктам.

— Вы будете разыгрывать солидные призы. Если их обладателями станут со-



Уважаемый клиент! Приглашаем Вас принять участие в акции «Удачная покупка!»

С 1 июня по 31 августа 2010 года оплачивайте покупки картами MasterCard® и Maestro® Белгазпромбанка, участвуйте в розыгрыше и получите шанс **выиграть приз!**

- Совершите покупку на сумму от 30 000 рублей до 99 999 рублей получите шанс выиграть роднотелефон или фотоаппарат!
- Совершите покупку на сумму от 100 000 рублей и больше получите шанс выиграть цифровую видеокамеру или нетбук!
- Главный приз – плазменный телевизор с диагональю 50 дюймов!

Подробности на сайте www.belgasprombank.by и по телефону 120

Удачная покупка!

СУПЕРПРИЗ

1-й уровень 2-й уровень

трудники Белгазпромбанка, не боитесь упреков в подтасовке результатов?

— Напротив, я желаю удачи нашим коллегам в игре «Удачная покупка!». Более того, призываю их активно рассчитывать за покупки пластиковыми картами, ведь все их владельцы имеют равные шансы на получение главного приза. Дальнейшее зависит от активности наших клиентов: чем больше безналичных покупок они совершат — тем выше вероятность выиграть приз. И пусть каждая ваша покупка станет удачной!

— Можно ли «по заказу» выиграть плазменный телевизор?

— Конечно, нет. Процесс розыгрыша призов максимально прозрачен. Каждая совершенная транзакция автоматически обрабатывается в базе данных, после чего ей присваивается уникальный номер. Потом, в зависимости от суммы покупки происходит сортировка на списки (от 30 до 100 тысяч рублей – первая категория, 100 тысяч и выше – вторая) и присвоение порядкового номера. Процедура розыгрыша призов происходит с помощью лототрона, который определит выигрышные номера операций. Роль человека сводится к загрузке-выгрузке шаров и фиксации результатов. Кроме того, заранее известны дата, место и время проведения розыгрыша, поэтому желающие могут убедиться в том, что повлиять на распределение призов невозможно.

— Почему «Удачную покупку» решили проводить именно летом?

— Пора отпусков — самое благоприятное время для совершения покупок. На отдыхе, как правило, тратят много и с удовольствием. Те, кто выезжают отдыхать за рубеж, знают, что картами Белгазпромбанка можно рассчитывать во всех странах мира. Это решает проблемы с наличной валютой, начиная с ее обмена и заканчивая защитой от кражи — «пластик» воровать бессмысленно. Кроме того, середина и конец августа — время подготовки к новому учебному году и заготовок на зиму. Так и определился наиболее оптимальный срок проведения «Удачной покупки» — с 1 июня по 31 августа.

— Расскажите, пожалуйста, о группе текущих операций отдела эмиссии банковских карт, которую Вы возглавляете. Чем еще, помимо разработок и проведения рекламных игр, занимается Ваше подразделение?

Справка «Банк.NOTE»

Рекламная игра «Удачная покупка!» проводится с 1 июня по 31 августа 2010 года. Участие в ней принимают держатели пластиковых карт Maestro, MasterCard Standard, MasterCard Gold, выданных Белгазпромбанком.

Для того, чтобы претендовать на получение призов, достаточно совершить покупку с помощью пластиковой карточки. Всего разыгрывается 79 призов, призовой фонд составил 46,7 млн. рублей.

Если Вы совершили покупку на сумму от 30 до 100 тысяч рублей, можете выиграть радиотелефон или фотоаппарат.

Если свыше 100 тысяч рублей — станете претендентом на цифровую видеокамеру или нетбук.

Суперприз — плазменный телевизор — разыгрывается между всеми участниками игры.

Розыгрыши будут проходить в несколько этапов: 19 июля, 19 августа и 16 сентября 2010 года. Вся информация о победителях будет опубликована на Интернет-сайте банка.

— Основная наша обязанность — выполнение функции мидл-офиса. Сюда входит:

- регистрация данных физических лиц в системе аналитического учета Белгазпромбанка для выпуска пластиковых карт клиентам;
- информационная поддержка подразделений головного банка и филиалов по вопросам, связанным с пластиковыми картами;
- разработка информационных и справочных материалов для карточных продуктов; взаимодействие с платежными системами по вопросам внедрения новых продуктов;
- проведение маркетинговых мероприятий, направленных на продвижение продуктов.

Регистрация клиентов в аналитической базе банка — ответственная и кропотливая работа, которая, в том числе, включает в себя идентификацию клиентов. Ошибки здесь просто недопустимы, ведь на основании зарегистрированных нашими сотрудниками данных формируются договоры и выпускаются карты. Регистрируя клиентов, мы начинаем писать историю отношений клиента и банка.

Что касается организации проведения рекламных игр, то значительную помощь нашей группе оказывают руководители — начальник управления банковских карт Мария ЛУЧИНОВИЧ и начальник отдела эмиссии банковских карт Вероника ЯНКОВА.

— Закончится «Удачная покупка». Продолжение следует?

— Уже думаем об этом. Пока могу точно сказать, что к рождественским и новогодним праздникам наших сотрудников и клиентов ожидает приятный сюрприз.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Специалисты группы текущих операций отдела эмиссии банковских карт приглашают всех читателей «Банк.NOTE» сыграть в «Удачную покупку!». На фото слева — направо: Ирина ПАВЛОВСКАЯ, Александр МАКОВЕЦКИЙ, Светлана ЕЛИСЕЕНКО, Екатерина СОЛОВЬЕВА, Руслан ТРОЦКИЙ.

Владимир Дякович: филиалы сильны своими клиентами

В конце мая у филиальной сети появился новый куратор — на должность заместителя председателя Правления Белгазпромбанка назначен Владимир ДЯКОВИЧ. Какое «наследство» ему досталось? Насколько эффективно работают наши региональные подразделения в текущем году?

В интервью корреспонденту «Банк.НОТЕ» Владимир Владимирович рассказал о своем видении развития филиальной сети.

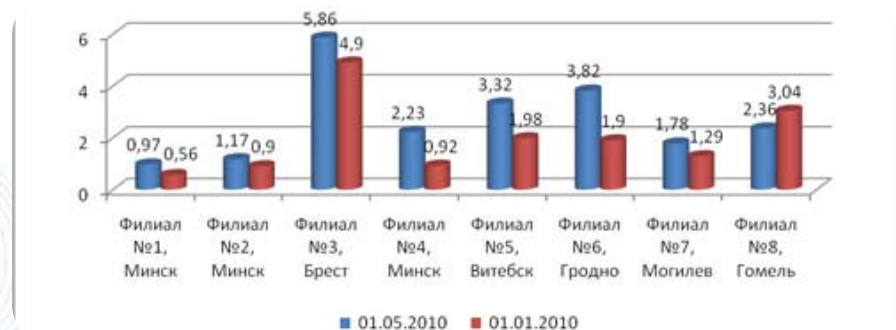
— На расширенном заседании Правления 2 июня рассматривались итоги работы Белгазпромбанка за четыре месяца 2010 года. Какую оценку получили филиалы?

— В целом, сработали хорошо. План в части интегрированного показателя их деятельности — финансового результата, — в общем, выполняется. Если говорить в разрезе каждого подразделения, одни перевыполняют план, у других — контролируемое отставание. Есть вопрос в отношении уровня проблемной задолженности, допущенной брестским и гродненским филиалами. Решение этой проблемы позволит улучшить результат филиальной сети в «копилке» банка.

Итоги работы филиалов Белгазпромбанка за четыре месяца 2010 года

	За 4 мес. 2010 г.	За 12 мес. 2009 г.
Валовые активы филиалов, млрд. руб	942	895
Привлеченные филиалами ресурсы, млрд. руб	476,5	405,2
Доля привлеченных филиалами ресурсов по отношению к головному банку, %	45	48,9
Кредитный портфель филиалов, млрд. руб	557	525
Доля кредитного портфеля филиалов по отношению к головному банку	40,8	39
Прибыль филиалов, млрд. руб	12,4	15,5
Доля прибыли филиалов по отношению к головному банку, %	32,3	23
Прибыль на 1 сотрудника филиалов, тыс. долларов США	7	9,8

Удельный вес проблемной задолженности филиалов в кредитном портфеле банка, %



— После окончания заседания Правления Вы провели совещание с руководителями филиалов. О чем там шла речь?

— Я не так давно возглавил филиальное направление, поэтому нужно было определить приоритеты нашего дальнейшего развития. Чуть ранее у меня состоя-

лась беседа с председателем Правления. Виктор Дмитриевич Бабарико определил концептуальные подходы и поставил задачу по повышению эффективности филиальной сети.

В этой связи сегодня, в условиях возрастающей конкуренции, акцент нужно сделать на работу с клиентами — привлечение новых и развитие отношений с действующими партнерами. Об этом и шла речь на совещании с руководителями филиалов. Перед этим мы провели ряд подготовительных мероприятий. Каждым филиалом составлены «Бизнес-карты» своих регионов, чтобы понимать, какими клиентами в каждом регионе мы располагаем, и кто должен у нас обслуживаться в перспективе. Наш перспективный сегмент остается неизменным — малый и средний бизнес, а глобальная задача — в регионах все должны знать о возможностях и конкурентных преимуществах Белгазпромбанка и не менее 25% пользоваться услугами банка.

Наряду с этим был затронут и вопрос предприятий республиканского значения. Одно из новых направлений в нашей стратегии — войти умеренной долей (5-15%) в общий портфель финансирования «голубых фишек». Первые шаги уже сделаны, гомельский филиал заключил значимую сделку, выдав кредит Белорусскому металлургическому заводу. Сейчас ведутся переговоры с другими гигантами — «Нафтаном», Мозырским нефтеперерабатывающим заводом, «Химволокном», гродненским «Азотом». Теперь в рамках наших технологий «активных продаж» будем продвигаться к намеченным целям.

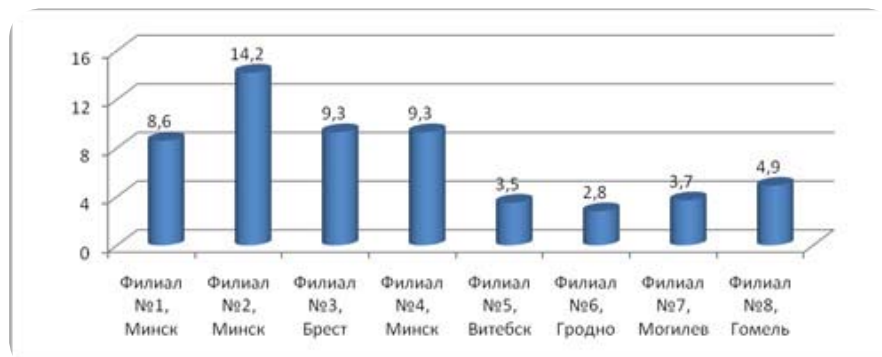
Также мы попытались обсудить роль руководителя филиала. Кто он – бизнесмен, управленец или администратор? Стратегия развития Белгазпромбанка предполагает, что директор филиала – прежде всего бизнесмен. Поэтому мыслить и поступать он должен исходя из этого факта. Такая модель поведения будет передаваться коллегам филиалов и постепенно станет частью общей корпоративной культуры.

Концепции «филиал — мини-банк» и «директор филиала — бизнесмен» предполагают совершенствование организационной структуры наших региональных подразделений. В скором времени у каждого директора будет по два заместителя. Один из них будет отвечать за развитие корпоративного бизнеса, другой — за «розницу». Руководители филиалов будут, в первую очередь, сконцентрированы на решении стратегических задач по развитию бизнеса. Главное, чтобы они освободились от использования штурвала с ручным управлением. При существующей организационной структуре, когда директор курирует одно направление, его зам – другое, возможны перекосы. Все-таки полномочия и вес директора сильнее.

Прибыль, полученная филиалами за 4 месяца 2010 г., млн. руб



Прибыль на 1 сотрудника филиалов за 4 месяца 2010 г., тыс. долларов США



— Каковы критерии эффективности работы того или иного филиала?

— Главным показателем является финансовый результат. Конечно, учитывается выполнение планов по объемам кредитов и депозитов корпоративных клиентов и физических лиц. В сумме это дает более гармоничную и сбалансированную оценку работы каждого филиала. Ведь если выполняются прогнозные показатели, заложенные в годовых планах, то подразделение будет приносить и прибыль.

Как составляется годовой план? Сначала по каждому направлению развития бизнеса задаются объемные параметры. Например, величина кредитного портфеля. Это важнейший критерий, потому что он является основным «генератором дохода». Закладываются также прогнозные показатели по остаткам на текущих счетах, объему срочных инструментов и т.д. Исходя из заданных параметров, определяется балансовая структура, а затем — и бюджет банка.

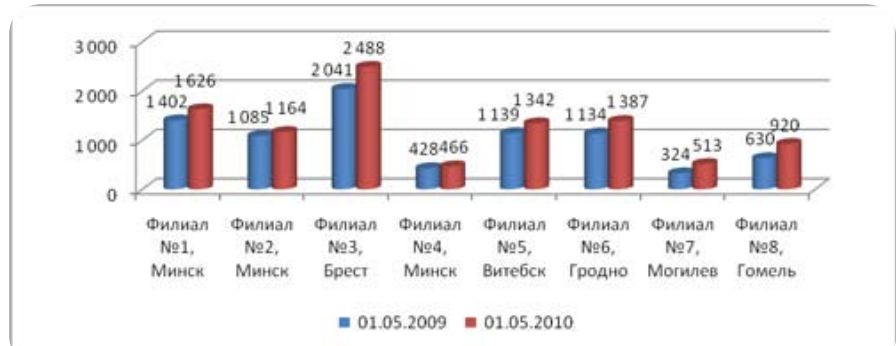
В течение года допустимо отклонение от плана в пределах 10%. Такие колебания всегда контролируемые. Но иногда они могут быть существеннее. К примеру, по итогам четырех месяцев гомельский филиал отстает от плана по прибыли на 30%. В данном конкретном случае это не критично. Поясню, почему. Гомельчане выдали кредит в 12 млн. евро Белорусскому металлургическому заводу. По существующим правилам, филиал после выдачи кредита единовременно сформировал резерв в размере 1% от суммы кредита, что отразилось на уровне его расходов. Маржинальный же доход от активных операций будет поступать постепенно.

Учитывая этот «навес» по прибыли, мы ожидаем и прогнозируем выполнение гомельчанами годового плана.

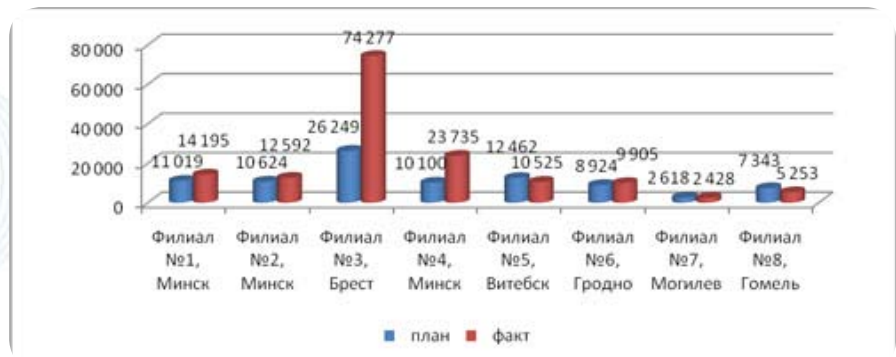
— Существует ли у филиалов свое «лицо»? Чем они отличаются друг от друга? Каковы сильные и слабые стороны в их развитии?

— Каждый филиал, как и банк в целом, силен своей клиентурой. На самом деле глобальное отличие филиалов друг от друга состоит в разной «дате рождения». Тем, кто раньше остальных вышел на рынок, легче выживать в условиях конкуренции. Их опыт позволил диверсифицировать клиентскую базу и нарастить «жировую прослойку», поэтому «старшие» филиалы увереннее себя чувствуют. «Молодым» немножко сложнее, хотя при надлежащем тиражировании подходов и процессов, поставленных в головном банке, мы сегодня можем нормально, «с листа» выигрывать конкуренцию и в регионах. Наши технологии, продуктовый ряд и предложения по уровню ставок очень привлекательны.

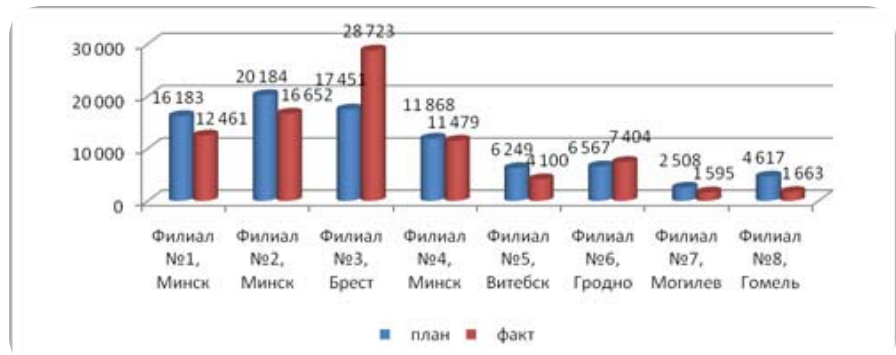
Количество клиентов малого и среднего бизнеса



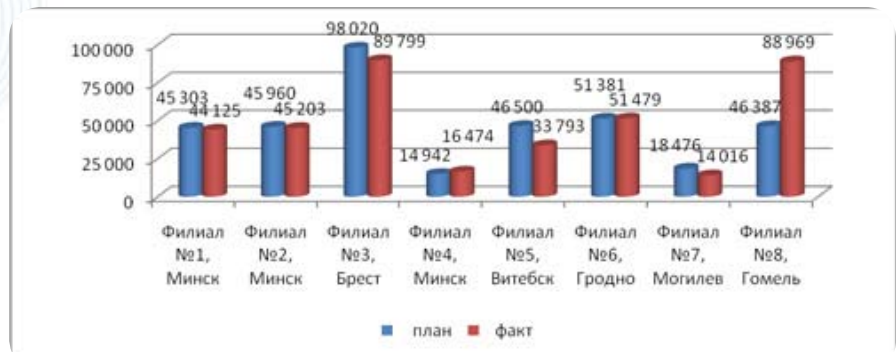
Срочные инструменты корпоративных клиентов в филиалах за 4 месяца 2010 г., млн. руб



Остатки на текущих счетах корпоративных клиентов в филиалах по состоянию на 1 мая 2010 г., млн. руб



Кредитный портфель корпоративных клиентов в филиалах по состоянию на 1 мая 2010 г., млн. руб



— Недавно в Гродно ввели в эксплуатацию здание нового филиала. Каковы перспективы развития филиальной сети банка в районных центрах? Будут ли еще глобальные стройки?

— В ближайших планах новоселье гомельского филиала. Что касается точек продаж, то стратегией банка определено наше присутствие в городах-стотысячниках. Эту задачу мы практически решили. Из ближайших планов – оформить присутствие Белгазпромбанка в Борисове. Остальные «стотысячники» мы уже охватили. Теперь стоит вопрос повышения эффективности уже существующих точек продаж.

— Когда и где будет открыт филиал №9? Есть ли в нем необходимость?

— Я думаю, мы завершили формирование филиальной сети в части количества филиалов.

— Все говорят о кризисе. Одни эксперты зафиксировали завершение первой волны, другие предупреждают о наступлении второй. Как кризис сказался на развитии регионов?

— Кризис отразился в большей или меньшей мере на всех, но все-таки определенных отраслей он коснулся больше. Когда мы сегодня говорим о более высоком уровне проблемной задолженности в гродненском или брестском филиале, стоит учитывать следующее. Из-за географического расположения в этих регионах более развиты транспортные услуги, которые как раз наиболее пострадали за последнее время. Это сказывается на величине наших резервов. Поэтому в оценках воздействия кризиса на нашу экономику я придерживаюсь отраслевого подхода.

— С 1 июня витебским филиалом руководит Геннадий Сарана. Какие задачи перед ним поставлены?

— Стабилизация работы филиала и повышение его эффективности. Геннадия Маратовича я знаю хорошо и давно. Вместе учились на физфаке, в 1996 году мы вместе с ним начали развитие 4-го филиала. Он работал директором, я был его заместителем, именно с его «подачи» начался отсчет моего банковского пути.

Дальше я перешел в головной банк, где возглавил Департамент корпоративного бизнеса, Геннадий Маратович работал заместителем председателя правления в других банках. Я оцениваю его как крепкого руководителя и сильного управленца. Согласие Геннадия Сараны возглавить витебский филиал, думаю, приведет к усилению роли этого региона в филиальной сети, и непосредственно скажется на результатах работы данного филиала.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Владимир Бремшмидт: смысл не в расширении бизнеса, а в повышении его эффективности



Белгазпромбанк ценит своих корпоративных VIP-клиентов. Сохранение и укрепление отношений с успешными компаниями Беларуси — одно из ведущих стратегических направлений нашей работы. В июльском номере «Банк. NOTE» представляем нашим читателям компанию «Владпродимпорт», которая занимается поставкой в Беларусь продуктов питания.

– Владимир Гарьевич, ООО «Владпродимпорт» на рынке уже не первый год. Как давно вы в бизнесе, с чего все начиналось?

– История «Владпродимпорта» началась в середине 90-х. Я работал частным предпринимателем, сотрудников было всего раз-два, и обчелся. Делопроизводство и бухгалтерия находились в одном маленьком офисе, где решались вопросы о закупках и продажах. Начинали с простейшего, что было в то время – импорта муки и сахара. Ведь в 90-е годы не хватало буквально всего.

Я отлично помню это время, когда мы строили планы роста годового объема компании до 500-600 тонн. Сегодня 500 тонн – объем нашей ежедневной отгрузки.

В штате «Владпродимпорта» сейчас работает около 300 человек. Также сотрудничаем с поверенными, выполняющими постоянные поручения – это еще 70 человек. Ежедневно мы обслуживаем от 300 до 500 точек розничной торговли. Это сегодня, а когда-то у нас в день была одна отгрузка. И это считалось нормальным.

Конечно, нельзя сравнивать те годы и настоящее время. Раньше жили буквально одним днем, была другая рентабельность. А сегодня – все планомерно, организовано. Основная работа направлена на то, чтобы оптимизировать бизнес-процессы и одновременно эффективно организовать работу транспорта, склада, офиса, то есть каждого звена.

– Вы в одном из своих интервью для СМИ заявили, что конкуренция на рынке продуктов питания достаточно серьезная. Какие маркетинговые стратегии в этой ситуации используете?

– Мы начинали как оптовое предприятие. Но уже лет пять как от этого отошли и стали заниматься активными продажами. Если раньше система оптовой торговли предусматривала рабочие места для делопроизводителей, которые принимали заказы, то сегодня таким способом ничего не реализуешь. Мы сделали ставку на торговых агентов, которые ежедневно по отработанным маршрутам посещают торговые точки, проверяют наличие товара в сети и формируют заявки на доставку.

Конечно, делопроизводители у нас остались. Но их работа связана не с приемом заказов, а с оперативной обработкой информации, которую торговые представители передают в офис. Мы обрабатываем эти заявки и уже завтра везем заказанную продукцию в магазины. После этого в торговые точки направляются мерчендайзеры, которые выставляют товар и наводят порядок на «наших» полках.

Оптовая торговля как таковая потеряла для нас значение, сейчас ее доля в общем объеме компании меньше 5%. Ее занимают предприниматели, с которыми у нас сохранились давние и хорошие отношения. Они берут наш товар и вывозят его либо на периферию, либо на рынки.

– Как «Владпродимпорт» представлен в регионах? Или вам хватает торговых агентов в столице?

– Чтобы работать по всей республике, у нас есть девять региональных складов, расположенных в крупных городах. И на этих территориях тоже работают наши торговые агенты.

– Какой регион вы бы выделили по продажам, кроме Минска?

– Брестский. И это несмотря на то, что там граница и конкуренция с польскими продуктовыми товарами, многие из которых дешевле белорусских. Но там все-таки плотность населения высокая.

– Часто говорят, что самая «депрессивная» – Витебская область...

– Нет, я бы так не сказал. Да, в Витебской, Гомельской и Могилевской области несколько труднее работать, чем в других. Возможно, влияет наличие границы с Россией и конкуренция с местными товарами. Но депрессивными я бы их не назвал. В регионах нужно оценивать в первую очередь плотность населения. Она везде примерно одинаковая, поэтому больших колебаний нет.

– Торговая марка «Владимирская» – ваша?

– Да.

– Насколько я понимаю, есть марки, дистрибьюторами которых вы являетесь, и ваши собственные?

– Наши собственные – это бакалейные изделия, которые мы расфасовываем и обеспечиваем упаковкой. Что до брендов, с которыми сотрудничаем, в их числе – известные соки, кетчупы, масло-жировые продукты украинских, российских и наших, белорусских, производителей.

– Наличие своей торговой марки – это важный инструмент в конкуренции на рынке?

– В общем-то, конечно, важный. Особенно если понимать, что такое торговая марка и как нужно ее строить. Сейчас пошла такая тенденция: появляется много белорусских производителей, которые думают, что достаточно выпустить товар и написать на упаковке что-то яркими буквами, как появится бренд, который будет жить. Но это не совсем так. Есть разные примеры: и успешные, и не очень. Если заниматься продвижением своего бренда, то это принесет результаты. В Беларуси на рынке продуктов питания немало примеров успешных марок: «Санта Бремор», «АВС», «Савушкин Продукт», «Бабушкина крынка» и некоторые другие.

– Приятно отметить, что вы работаете с фирмой «Алми», которая тоже является корпоративным клиентом Белгазпромбанка.

– Да, мы фасуем продукцию «Алми». Это так называемый приват-лейбл, или частная торговая марка. Мы оказываем такие услуги для торговых сетей. Мощность производства у нас достаточно большая, можем делать примерно полтора миллиона упаковок ежемесячно. Поэтому серьезные компании с множеством торговых точек такой услугой пользуются.

– В Интернете о компании не так уж и много информации. Есть ли у вас свой сайт?

– Есть. Причем сейчас уже и сайт, и интернет-магазин. Но когда мы отказались от развития оптовой торговли, наличие информации в Интернете в плане продаж уже ничего не давало. Поэтому мы решили создать чисто презентационный сайт, рассчитанный на поставщиков, чтобы они могли узнать о компании, которая занимается качественной дистрибуцией здесь, в Беларуси. Мы не ориентированы на то, чтобы использовать сайт как торговый инструмент. Просто не видим в этом необходимости.

– Владимир Гарьевич, Интернет-поисковики на название вашей компании до сих пор выдают много упоминаний об истории, связанной с расследованием

взрыва на День независимости в Минске. Хотелось бы узнать о ситуации, как говорится, из первых уст.

– На сегодняшний день установлено, что «Владпродимпорт» к взрыву никакого отношения не имеет. После того, как сотрудники компании были задержаны по этому случаю, в течение двух недель обвинение переквалифицировали, и нас обвинили в нарушении налогового законодательства и неуплате налогов. Но всевозможные проверки (и налоговой, и таможни, и Министерства финансов) давным-давно закончились, никаких значимых нарушений не выявлено. Сейчас это дело, которое было возбуждено в 2008 году, приостановлено. И я думаю, скоро придет к логическому концу.

– Раз уж мы коснулись темы Интернета: многие компании (например, пивоваренные) используют промо-сайты для раскрутки той или иной марки. Насколько это целесообразно в нашей стране, на ваш взгляд? Приносит ли это эффект или остается просто рекламной акцией?

– Затрудняюсь с оценкой. Сегодня активность населения, конечно, растет. Однако наш сегмент – это недорогие продукты питания. И вряд ли в ближайшем будущем такие покупки будут делать по Интернету. Проще сходить в ближайший магазин.

– Одни из самых востребованных продуктов – чай и кофе. Вы никогда не задумывались над тем, чтобы заняться этим сегментом?

– Чай и кофе – безусловно, хорошие и высокорентабельные продукты. Логистические расходы на единицу такого товара достаточно низкие. Но здесь как раз очень сильная конкуренция. Если крупных производителей со временем не устроят условия сотрудничества с существующими дистрибьюторами, тогда можно будет попытаться войти на рынок. А найти небольшого производителя, который захотел бы занять серьезную нишу, сложно. Нужны очень большие инвестиции и возможности.

– Какой из продуктов, которыми занимаетесь вы, наиболее популярен? И почему?

– Они все популярны, потому что являются продуктами массового спроса. Это не элитные продукты, но с достаточно высоким уровнем качества. Достаточно сказать, что тех же соков ежемесячно продается более миллиона литров.

– А вы никогда не пробовали заниматься минералкой?

– Вместе с известным белорусским производителем, компанией «Старая крепость», мы занялись сокосодержащими газированными напитками. Это тоже плотный, тяжелый рынок, в котором полки давно поделены. Туда трудно внедриться, но нужно работать.

– Есть еще один сегмент, в котором вы, возможно, уже работаете: консервная продукция различного характера.

– Нет, пока не работаем.

– Неинтересно?

– Объять все невозможно. Для нас важно обеспечивать хорошую работу с теми продуктами, с которыми мы работаем. Мы располагаем несколькими торговыми командами, большим прайсом. Чем больше продуктов, тем больше времени нужно каждому сотруднику на работу в торговых точках. Невозможно до бесконечности расширяться за счет ассортимента.

– У вас в кабинете на стене висит красивая иллюстрация, которую можно назвать «планограммой будущего». Она предусматривает запуск большого нового терминала – когда можно его ожидать?

– Сейчас мы разрабатываем бизнес-план, оформляем заявку на инвестиционный проект. Единственное, сейчас такое время ... Не буду называть его кризисным. Но оно немного сложное. Не определена тенденция, в какую сторону все пойдет. А так мы настроены оптимистично. Надеемся реализовать этот проект – в течение года-полутора.

– Вопрос как топ-менеджеру и собственнику – каковы ваши планы на среднесрочную перспективу?

– Есть варианты расширения сотрудничества с производителями. Нужно входить с ними в более плотный контакт, разрабатывать совместные бренды и осваивать новые продукты. У белорусских производителей есть площадки для производства, но ведь нужно еще продвинуть продукт на рынок, донести до потребителя. Почему «Кока-Кола» отлично продается? Потому что их девиз: оказаться на расстоянии вытянутой руки. Они вложили для реализации этой идеи массу денег, расставили торговое оборудование и поставили холодильники чуть ли не на каждой остановке. Когда хочется пить, именно этот продукт чаще всего оказывается перед глазами, и его покупают. Вот поэтому такие гигантские продажи. Не потому, что «Кока-Кола» фантастически вкусна или необычайно полезна.

– Почему-то белорусские фирмы не идут по такому пути. Холодильники «Кока-Колы» стоят почти в каждом магазине и на заправочных станциях, но наши компании (кроме нескольких пивных) на вооружение эту идею не берут. Казалось бы, что мешает?

– Надо понимать, что это огромные инвестиции. Если взять всю нашу торговлю вместе с кооперативной, то получится, положим, 20 тысяч торговых точек. Представьте себе: поставить 20 тысяч холодильников. Причем большинство оборудования управляемыми замками. Каждый такой рефрижератор стоит долларов пятьсот, если не дороже. Охватить такой объем не каждому под силу. Должны быть инвестиции, которые потянут за собой объемы продаж – деньги ведь надо брать под окупаемый проект.

– С другой стороны, есть поговорка: Москва не сразу строилась. Вы не рассматриваете сотрудничество с другими компаниями?

– В торговых точках есть наши холодильники, их около трехсот. Сейчас они все брендированы «Экзотиком». Доставку товаров осуществляем своим собственным транспортом (это около 50 единиц).

– Можно ли ожидать, что когда торговая марка «Экзотик» выйдет на определенную орбиту, вы пойдете по такому же пути?

– Уже идем, просто не так быстро получается, как хотелось бы!

– И последний вопрос, Владимир Гарьевич, но немаловажный. Как вы пришли к сотрудничеству с Белгазпромбанком и довольны ли вы им?

– Начну со второй части вопроса: да, довольны. У Белгазпромбанка есть стратегия, которая неоднократно озвучивалась: помогать становлению среднего бизнеса в республике. И, на мой взгляд, с этой задачей он успешно справляется. Мы на нашем предприятии поняли и оценили плоды этой работы.

Вашу открытость клиентам мы взяли себе на вооружение. Для представителей бизнеса необходимо горизонтальное общение, возможность обсудить друг с другом

проблемы и перспективы развития, достижения и неудачи тех или иных компаний. Сегодня все предприятия хотят расти, причем быстро. И процессы в мире ускоряются с каждым днем. Трудно сориентироваться в огромном потоке информации. От этого меняются настроения в обществе, в бизнесе и в экономике. Поэтому и расти сегодня труднее, чем раньше.

Для малых и средних компаний огромное значение имеют финансы. Деньги – это, фигурально выражаясь, вода и удобрения для роста. Все новые проекты достаточно емкие, и наивно полагать, что можно что-то построить только на свои карманные деньги. Просто со временем начинаешь мыслить другими масштабами, и за что ни возьмешься, нужны большие средства.

Поэтому нам жизненно необходим хороший, успешный, надежный банк, с которым можно строить хороший диалог. Мы очень довольны, что такой банк нашелся. За 15 лет работы мы поменяли четыре или пять банков. Одни не устраивали по сервису, другие – по объему. Сегодня у с привлечением ресурсов никаких проблем нет. Приятно, что и Белгазпромбанк растет и динамично развивается. Мы всегда чувствуем поддержку банка и ценим это.

Павел КАНАШ

Миссия выполнима



Инкубатор малого предпринимательства ЗАО «МАПЗАО» не первый год является одним из основных партнеров филиала №1 Белгазпромбанка. Становление тесных корпоративных связей между банком и бизнес-инкубатором продиктовано самой жизнью, ведь у наших организаций общая миссия — создание в стране среднего класса, а также поддержка малого и среднего бизнеса.

Нельзя не сказать и о единой «зоне ответственности» — филиал №1 Белгазпромбанка так же, как и ЗАО «МАПЗАО», специализируется на обслуживании предприятий и организаций Минской области.

— С директором филиала №1 Артуром ГАПЕЕВЫМ я познакомился несколько лет назад на подведении итогов областного конкурса «Лучший предприниматель», — говорит генеральный директор ЗАО «МАПЗАО» Сергей НАЙДОВИЧ. — Затем наши деловые контакты с филиалом, а также с руководством головного банка продолжились в рамках республиканского конкурса «Лучший предприниматель года». Теперь мы плотно работаем над различными проектами, направленными на поддержку предпринимателей.

— Что это за проекты?

— Наиболее масштабный — строительство технопарка и общественно-торгового центра общей площадью около 13,6 тысяч квадратных метров. Там разместятся и получат все необходимые услуги для развития своего бизнеса представители малых и средних предприятий. Этот проект предполагается осуществить при поддержке Белгазпромбанка и Европейского банка реконструкции и развития.

Кроме того, мы совместно с Белгазпромбанком, а также при поддержке органов государственного управления оказываем для предприятий и организаций Минской области ряд услуг, в том числе — образовательных. Среди них — администрирование сайта инфраструктуры поддержки малого бизнеса www.svoedelo.by, проведение обучающих тематических семинаров, конференций, встреч. Результат этой работы воплощается в развитии бизнеса, заключаются новые сделки, которые обеспечиваются с помощью ресурсов Белгазпромбанка.

— Как Вы оцените сотрудничество бизнес-инкубатора с филиалом №1 Белгазпромбанка?

— В филиале №1 работает молодая, но уже очень профессиональная команда специалистов, которые продвигают банковские услуги, постоянно расширяя и обновляя их спектр. Ваши сотрудники активно работают со своими клиентами, грамотно консультируя их в вопросах ведения и расширения бизнеса. Для предпринимателя самое важное — иметь уверенность, что он всегда может получить необходимые ему ресурсы для дальнейшего развития. Ваш банк и, в частности, команда первого филиала эти ресурсы всегда предоставит.

Юрий КАРПИЦКИЙ

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Главной целью работы бизнес-инкубатора является поддержка малого и среднего бизнеса. Созданные субъекты хозяйствования, приступающие к активной деятельности по производству товаров или оказанию услуг, сталкиваются с рядом проблем, которые могут существенно затруднить их работу. Сотрудничество с бизнес-инкубатором помогает предпринимателям решить множество вопросов — начиная от подбора помещения и офисного персонала и заканчивая взаимодействием с органами государственного управления и исполнительной власти. Кроме этого, на базе инкубатора для молодых предпринимателей проводится множество семинарских занятий, бизнес-тренингов по управлению предприятием, оказание консультационной помощи по актуальным вопросам предпринимательской деятельности.

Жизнь без хворей и недугов

Принято считать, что банковские служащие ведут сидячий, малоподвижный образ жизни. Насколько этот стереотип подходит к нам? Дружат ли сотрудники Белгазпромбанка со спортом?

Специалисты, которые не берут больничный — «золотой фонд» любой компании. Есть он и в Белгазпромбанке. Как удержать себя в форме? Можно ли избавиться от вредных привычек? Читайте, что говорят самые здоровые люди банка, и берите на заметку.

СОБЛЮДАЙТЕ ЧУВСТВО МЕРЫ



Главный экономист группы мониторинга проектного финансирования отдела мониторинга кредитных операций Андрей ВАРАВКО:

— Мое главное правило: получайте положительные эмоции от жизни и соблюдайте умеренность во всем, что делаете. Иногда я могу позволить себе немного выпить и покушать перед сном, но, что называется, без «фанатизма». Большого вреда здоровью это не нанесет, а полученный заряд положительных эмоций плодотворно отразится на всем состоянии организма в целом. В то же время, если заниматься спортом через силу, соблюдать «ненавистную» диету, с завистью смотреть на то, как твои товарищи после работы позволяют себе выпить пива, однозначно ничего хорошего не произойдет.

Со спортом дружу с детства. Сначала это была хоккейная секция, потом легкая атлетика. Веду активный образ жизни и сейчас — играю в волейбол, стараюсь посещать бассейн, устраиваю пешие или велосипедные прогулки со своими сыновьями. У меня их двое: 6-летний Ваня и 5-летний Алеша. На велосипеде без дополнительных колес научил их кататься лет с трех-четырёх, и теперь парни вполне могут проехать за раз по 10-15 километров. По пятницам беру их с собой в санаторий «Радуга». Вместе занимаемся в спортзале, плаваем в бассейне, что приносит нам огромное удовольствие. Иногда бывает так, что на спорт времени не остается, тогда практикую пешие прогулки на работу и назад. Сколько раз замечал, как снимаются эмоциональные нагрузки!

Также очень большое влияние на состояние организма оказывает правильное и полноценное питание. Важно не только, сколько мы едим, но еще и какие продукты употребляем. Поэтому с некоторых пор я значительно ограничил употребление в пищу жиров животного происхождения, продуктов с высоким содержанием сахара и консервантов для длительного хранения.

А еще здоровый образ жизни – это значит не болеть, просыпаться утром с хорошим настроением, стараться не принимать никаких таблеток, и отдыхать на море или природе. К сожалению, так не всегда получается. Я курю. Конечно, понимаю, насколько это вредная привычка, но отношения с ней складываются у меня сложно. Бросал уже три раза. Последний раз не курил 6 лет, но чуть больше года назад вновь вернулся к сигаретам. Но для себя решил, что наш спор с этой вредной привычкой еще не закончен.

ОСТАВАЙТЕСЬ В ДВИЖЕНИИ



Ведущий специалист административно-контрольного отдела службы безопасности Анатолий МАТЫГИН:

— Я бывший военный, поэтому прошел хорошую спортивную закалку — стрельба, метание гранат, кросс, полоса препятствий. Увлекаюсь волейболом. Начал играть еще в институте. Продолжил в Чехословакии во время службы в армии. Здесь соревновались в первенстве профсоюзов.

Вообще, люблю движение. Если есть возможность, играю в большой теннис. На даче специально поставил стол для пинг-понга. Придерживаюсь девиза «Движение – это жизнь». Это заложено с детства. Никогда не упущу возможности прокатиться на лодочке, поработать на даче. Чтобы быть в форме, начал делать зарядку. Все-таки к туристическому слету надо подготовиться! Мне 57 лет, но в соревнованиях обязательно буду принимать участие.

Курением баловался, но с начала лета обхожусь без сигарет после того, как 31 мая в банке бросили клич «Проведем день без табака». Всем желаю активно заниматься каким-нибудь видом спорта. Тогда вы будете в хорошем жизненном тоне.

ОТКАЖИТЕСЬ ОТ ФАСТФУДА



Ведущий экономист отдела инвестиционных банковских продуктов Юрий ТОКАРЬ:

— Для укрепления организма ничего сложного не делаю: стараюсь дважды в неделю ходить в спортзал, где играю с друзьями в волейбол, и делаю несколько видов нехитрых упражнений. По возможности посещаю бассейн и сауну. Внимательно отношусь к своему питанию — не ем перед сном, ограничиваю себя в жирной, жареной, копченой еде, отказался от фастфуда. Здоровый сон — важная часть жизни.

Не курю, не злоупотребляю алкоголем. В жизни столько всего интересного, что на курение попросту не остается времени и желания.

НЕ ЛЕНИТЕСЬ



Ведущий специалист отдела розничных операций Александр МЕЛКОСТУПОВ:

— Здоровый образ жизни основан на трех постулатах: правильное питание, регулярные занятия физкультурой и спортом, спокойный здоровый сон. Я ежедневно занимаюсь спортом (2 раза в неделю бассейн, футбол, волейбол, настольный теннис, сауна). Возможности для этого предоставляет профком банка – только не ленись! В выходные дни — работа на приусадебном участке, рыбалка, грибы. Что до курения, то могу за компанию, но зависимости пока нет (улыбается).

СОВМЕЩАЙТЕ ПРИЯТНОЕ С ПОЛЕЗНЫМ



Главный юрист отдела правового обеспечения корпоративного бизнеса Евгений СИЗИКОВ:

— Здоровый образ жизни — это, на мой взгляд, удачное сочетание приятного с полезным. Во всем необходимо стремиться к гармонии, а если намечается дисбаланс, то это уже не здорово (с ударением на первую гласную). Стараюсь по мере возможности посещать спортзал или бассейн. Сейчас получается не часто, но зато более или менее регулярно. И – не курю!

Павел КАНАШ