



Белгазпромбанк
Энергия твоего будущего!

Банк.НОТЕ

Корпоративное издание

№10 (25), октябрь 2010

В номере:

В центре внимания

Белгазпромбанку исполняется 20 лет. В преддверии праздничной даты председатель правления Виктор Бабарико в интервью журналистам корпоративного издания «Банк.НОТЕ» и информационного агентства «Интерфакс-Запад» рассказал о своем взгляде на историю банка и его будущее.

В центре внимания

Накануне праздничной даты корреспондент «Банк.НОТЕ» провел опрос среди членов правления Белгазпромбанка. С чего начали свою карьеру в банке его нынешние топ-менеджеры? Кто повлиял на их профессиональное становление?

Крупным планом

950 тысяч долларов, 60 тысяч евро, 500 миллионов рублей — таков объем средств, взысканных за прошедшие девять месяцев отделом по работе с проблемной задолженностью Белгазпромбанка. Начальник отдела Алексей Кохановский рассуждает о собирательном портрете нерадивых клиентов, методах работы с ними, а также о миссии своего структурного подразделения.

Культпросвет

В ближайшее время в одном из столичных клубов выступит Сергей Шнуров — одиозная личность, которая порой приводит в шок неподготовленную публику. Корреспонденту «Банк.НОТЕ» удалось взять эксклюзивное интервью у экс-фронтмена группы «Ленинград», а ныне предводителя «Рубля»



Белгазпромбанку — 20 лет!

С праздником, любимый банк!

В номере:

| | |
|---|----|
| На пороге новой реальности | 3 |
| Карьера в банке глазами топ-менеджеров | 7 |
| Как мы готовились к празднику | 14 |
| Каждая постановка в рамках «Театральной недели» — это событие | 18 |
| Искусство жить по средствам, или Зачем продавцу компакт-дисков BMW X5? | 20 |
| Как мы искали «Мерседес» представительского класса | 24 |
| Роман Кананыхин: через три года видеозвонки станут распространенным явлением | 31 |
| Три минуты славы Егора Чернова | 33 |
| Сергей Шнуров: искусство никому ничего не должно | 37 |

Корпоративное издание
ОАО «Белгазпромбанк»

Банк.NOTE

№10 (25) октябрь 2010 г.

Главный редактор:

Юрий КАРПИЦКИЙ

Специальный корреспондент:

Павел КАНАШ

Дизайн, обложка: Руслан ВАРИКАШ

Наш адрес:

220121, г. Минск, ул. Притыцкого, 60/2

Тел. (017) 229-16-54,

факс: (017) 201-48-45

e-mail: Karpitskiy@bgpb.by

На пороге новой реальности



Белгазпромбанку исполняется 20 лет. В преддверии праздничной даты председатель правления Виктор Бабарико в интервью журналистам корпоративного издания «Банк.NOTE» и информационного агентства «Интерфакс-Запад» рассказал о своем взгляде на историю банка и его будущее.

— Что значит 20-летие Белгазпромбанка для Вас лично?

— Для меня это не просто юбилей, а еще одно подтверждение правильности выбора, сделанного в 1995 году, когда я принял решение прийти на работу в банк. Иначе говоря, здесь прошло 2/3 моей сознательной трудовой жизни. А с точки зрения банка, 20 лет — еще далеко не то время, когда нужно подводить итоги. По аналогии с человеческой жизнью, можно сказать, что это возраст сформировавшегося молодого человека, перед которым открываются огромные перспективы. Сейчас мы можем все. Нужно только все разумно и правильно просчитать.

Совпадение приоритетов

— Насколько нынешнее развитие банка совпадает с Вашим видением стратегического развития десяти-, пяти- и трехлетней давности?

— Еще в 1995 году для меня было принципиально важным совпадение моего взгляда на собственное развитие с философией «Олимпа», пускай в то время она не была четко сформулирована. Но четкое понимание того, что это тот банк, в котором я мог реализоваться как личность — было уже тогда. Чувство строителя собственной судьбы и одновременно судьбы банка присутствовало еще в 1995 году. Очень здорово, что оно сохранилось и сейчас.

Поэтому я могу сказать, что и 10 лет, и 5 лет и 3 года назад мой профессиональный рост и видение стратегического развития совмещались с развитием банка. Я бы очень хотел, чтобы и у сотрудников Белгазпромбанка также присутствовало такое совпадение взглядов, и они могли бы работать с неослабевающим интересом. Это станет самым значительным достижением нашего банка

«Разгром» проекта развития сотовой связи

— С чего началась Ваша карьера в «Олимпе»?

— Закончив Академию управления, где тогда читали курс «Анализ бизнес-проектов» и «Бизнес-планирование», затем поработав в Москве, я пришел в «Олимп» с четким пониманием того, как нужно анализировать инвестиционные бизнес-проекты. Моя должность в то время называлась «эксперт».

— Какие задачи Вы тогда решали?

— Я помню первые проекты (один был одобрен, а другой — нет), которые стали для меня хорошим уроком.

Какой-то гениальный бизнесмен разработал идею по розливу водки в маленькие 50-граммовые стаканчики. Его бизнес-план был хорошо просчитан с точки зрения экономики и одобрен мною. Но в реальности из-за изменившихся экономических условий проект оказался бесперспективным и тихо умер. Еще хорошо, что без проблем для банка.

Мой первый «заваленный» проект касался строительства в Беларуси сети сотовой связи стандарта GSM. Я в то время был большим скептиком относительно возможности его реализации. Понятно, что не с технической точки зрения. Бизнес-план был разгромлен из-за того, что его плохо просчитали.

Как этот проект воплотился в жизнь, известно каждому. Правда, реализовали его другие люди. А инициатор проекта строительства сети GSM добился успеха в другом бизнесе.

Мы с ним недавно встречались, и он сказал, что тот провальный бизнес-план научил его хорошо готовиться к защите новых проектов. А у меня, наоборот, появилось понимание того, что не всегда можно отвергать идеи только из-за того, что они не могут быть реализованы конкретно взятым предпринимателем либо в определенных внешних условиях.

**Чаще всего для решения проблемы нужно поговорить
не с полковником, а с сержантом**

— Кто повлиял на Ваше профессиональное становление?

— Большой и очень полезный урок дал первый генеральный директор НПО порошковой металлургии (*там Виктор Бабарико начинал свою трудовую карьеру — прим. ред.*) Олег Владиславович Роман. Это не было наставлением в буквальном смысле, когда сидит гуру и говорит «Запомни, сынок, нужно делать то-то и то-то». Но манера общения Олега Владиславовича научила меня следующему — не надо сосредотачиваться на благосклонности первого лица. Намного эффективнее решать вопросы с представителями среднего и нижнего звена. Поэтому первое, что нужно сделать, когда знакомишься с руководителями — установить хорошие отношения с секретарями. Я убедился по жизни — это правда. Иногда для решения проблемы намного проще разговаривать с сержантом, чем с полковником. Олег Владиславович Роман научил меня уважать любой уровень общения, а также всех без исключения людей, с которыми взаимодействуешь по любым рабочим или жизненным проблемам.

Еще на мою профессиональную реализацию повлияло отсутствие дистанции между инициативным специалистом и руководителем предприятия, что было в «Олимпе». Это способствовало донесению идеи до председателя правления практически в чистом виде и очень быстрой ее реализации. Таким образом, любой сотрудник понимал, что он может повлиять на жизнь банка. Сейчас все немного не так. Это объяснимо — масштабы «Олимпа» и современного Белгазпромбанка несопоставимы. Любая растущая организация для нормального функционирования должна обрастать барьерами, и это неизбежное зло. Но проблему дистанции мне хочется решить. Как это сделать? Определенные наметки существуют, я надеюсь, что они будут реализованы уже в следующем году.

Порядок и системность бьет класс

— Во время проведения конференции на сайте «Банк.NOTE» среди основных задач на 2010 год Вы называли: продолжение совершенствования риск-менеджмента, управления филиальной сетью, системы безопасности. Как выполняются эти задачи?

— Безусловно, формирование качественной оценки деятельности банка — веление и требование времени. Нам «вал» не особенно важен, намного больше интересует прибыль на одного сотрудника, определяющая эффективность нашей деятельности; темп роста прибыли по сравнению с ростом активов, определяющий, как мы растем; отношение темпа роста доходов-расходов, дающее ответ на вопрос — проедаем ли мы свою прибыль или развиваемся дальше? Для нас важно качество кредитного портфеля, качество заемщиков, темп роста остатков на счетах наших клиентов, то есть их возможности. И я очень рад, что понимание этого в банке есть.

Теперь что касается управления филиальной сетью. Мне кажется, прошел очень маленький промежуток времени для того, чтобы сказать, что с приходом нового куратора появились конкретные результаты. Однако (и об этом я уже говорил) именно в этом году впервые четко наметился перелом в осознании нашими филиалами своей роли как полноценного мини-банка, своей значимости для банка и в целом для страны. Соответственно, степень ответственности, самостоятельности, и степень личного разделения образа будущего Белгазпромбанка среди руководителей и сотрудников филиалов, конечно же, усиливается. Это меня очень радует. И, безусловно, новый куратор добавляет системности в работу филиалов, от этого никуда не денешься. Как говорится порядок и система всегда бьет класс. И с этим не поспоришь, потому что такой взгляд на жизнь созвучен с философией Белгазпромбанка.

Результат совершенствования работы службы безопасности, я считаю, мы также увидим в следующем году. Но как мне представляется, даже такие мелкие, но заметные для всех вещи, как снятие турникета в головном офисе Белгазпромбанка, не сопровождающиеся ростом преступности, говорят о том, что в отношении службы безопасности мы действуем в правильном направлении.

Второй волны кризиса не будет

— **Судя по всему, Вам все еще интересно руководить Белгазпромбанком. Почему?**

— Потому, что наш банк с периодичностью 3-5 лет кардинально меняется. Соответственно, получается так, что через определенный промежуток времени я ощущаю себя в совершенно новой организации. Белгазпромбанк в настоящее время — это не столько стабильная, устоявшаяся система, в которой все хорошо и размеренно, сколько эффективный саморазвивающийся организм. Мы иначе не умеем. И этот постоянный драйв мне очень нравится.

— **Как Вы считаете, банк работал все годы «благодаря» или «вопреки»?**

— Мы в своем развитии стараемся максимально учитывать внешнюю среду, которая влияет на всех: на нас, конкурентов, клиентов. Но мы умеем не подчиняться обстоятельствам, а учитывать их в своих действиях, эволюционно приспосабливаться к ним. Тем самым, выстраиваем собственную жизнь таким образом, чтобы внешние условия нам только способствовали.

— **В книге, посвященной 20-летию банка, Вы говорили о том, что весьма велика вероятность того, что в ближайшие годы доля негосударственного сектора в экономике Беларуси существенно изменится. В связи с этим, какие изменения ожидаются в идеологии банка, а также стратегии его развития?**

— Я бы сказал, что Белгазпромбанк на сегодняшний момент – это банк негосударственного сектора экономики. Я знаю одно: негосударственный сектор в Беларуси в ближайшие годы будет расти, что, безусловно, положительно скажется на расширении нашего клиентского сегмента.

— **Может быть, Вы и вторую волну кризиса прогнозируете?**

— Я не считаю, что кризис – во-первых, явление перманентное, а во-вторых – длительное. На мой взгляд, он давно прошел. Роль кризиса заключалась в изменении требований к предприятиям, а если говорить шире — то и всей структуры экономики. Это уже произошло. Осознание новой структуры эко-

номики у всех происходит по-разному. Ее контуры были видны уже в начале 2009 года, а в его середине они проявились достаточно четко.

Обратите внимание — о второй волне кризиса, как правило, рассуждают только те, кто ждет, когда вернется прежняя структура экономики. Такого уже не будет. Те, кто динамично предлагает то, что нужно рынку, бодро рапортуют, что у них все хорошо! И это правильно. Основная роль после завершения кризиса принадлежит малому и среднему бизнесу, как наиболее гибкому и жизнеспособному. Такая реальность осознается нами однозначно как правильная, и мы по мере своих сил участвуем в ее построении. Она, с моей точки зрения, строится на достаточно гибких, быстрых механизмах развития. Те вызовы, которые сейчас стоят, требуют настолько большой динамики, что ни одна крупная и сверхкрупная корпорация не может ее обеспечить.

— Что будет дальше?

— Сейчас – только начало новой реальности, но через 3-5 лет ситуация изменится. От нас понадобится очередное усилие для того, чтобы осознать, на каких принципах будет строиться экономика дальше, и что мы должны сделать для того, чтобы удовлетворить потребности клиентов в 2013-15 годах. Я думаю, нам придется выходить на еще более высокий уровень своего развития.

Команда Белгазпромбанка — залог нашего общего успеха

— Что является залогом конкурентоспособности Белгазпромбанка? Ваше лидерство, команда, что-то еще?

— Формирование качественной клиентской базы. Я считаю, что между клиентами и банком должно быть единство по поводу разделяемых ценностей. Мы очень ценим и бережем таких партнеров. И вторая, не менее важная составляющая – это, безусловно, команда. Здесь уже другое совпадение – личного роста с развитием банка. Внутреннее ощущение динамики должно быть у каждого сотрудника Белгазпромбанка.

— Что Вы пожелаете в день 20-летия банка себе, коллективу, внешней среде?

— Себе лично, наверное, большей уверенности в том, что наши ценности разделяются людьми, которые вместе со мной работают. Мне очень хочется, чтобы нашим коллегам было комфортно в том банке, который мы делаем.

Сотрудникам хотелось бы пожелать прожить свою жизнь с удовольствием. И для меня будет счастьем, если они себя реализуют в счастливой белгазпромбанковской семье. Осознание влияния на собственную судьбу и влияние твоих действий на организацию, в которой ты работаешь — это потрясающая вещь.

А внешней среде я пожелаю любви и уважения к таким людям, как мы. С ними порой очень непросто, потому что они, как правило, имеют завышенную самооценку и особое мнение практически по любым вопросам. Но за всем этим стоит позитивный и правильный мотив — они направлены не на разрушение, а на созидание. Поэтому я бы пожелал внешней среде иметь понимание того, что поддерживая и развивая таких людей, мы обеспечим светлое будущее не только Белгазпромбанка, но и всей нашей страны.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Карьера в банке глазами топ-менеджеров

Накануне праздничной даты корреспондент «Банк.НОВЕ» провел опрос среди членов правления Белгазпромбанка. С чего начали свою карьеру в банке его нынешние топ-менеджеры? Кто повлиял на их профессиональное становление?



Об этом и многом другом читатели нашего корпоративного издания могут узнать непосредственно из первых уст.

Заместитель председателя правления Сергей ДОБРОЛЕТ:

— Как началась Ваша карьера в банке?

— В Белгазпромбанк я пришел в начале июня 1998 года на должность исполнительного директора, в обязанности которого входило руководство и контроль за деятельностью управления кредитования, управления анализа, оценки и учета залога. Необходимо отметить, что моя трудовая деятельность началась в 1992 году в Беларусбанке с должности экономиста первой категории, и там я прошел путь до заместителя директора филиала. В период моего прихода в Белгазпромбанк здесь уже работало очень большое количество выходцев из Беларусбанка. Изменение места работы, смена коллектива — это стресс, но я с первого дня работы в Белгазпромбанке чувствовал себя достаточно комфортно, потому что был ранее знаком со многими сотрудниками.

В 2004 году я был переведен на должность заместителя председателя правления, продолжая курировать кредитные подразделения банка.

В процессе реинжиниринга и совершенствования организационной структуры банка выкристаллизовались три направления бизнес-подразделений, а именно: корпоративное, розничное, инвестиционно-банковское. Мне было предложено поменять профиль своей деятельности, и вот уже пять лет в должности заместителя председателя правления я руковожу блоком розничного бизнеса. Это было для меня новое направление работы. Другая зона ответственности стала толчком для самосовершенствования, так как для результативной работы необходимо было овладевать дополнительными знаниями и навыками. Как говорят психологи, для того, чтобы не отставать в развитии, нужно каждые пять лет менять работу. Замечательно, что можно сменить профиль работы в структуре одного банка. Для меня переход с корпоративного кредитования на розничный банковский бизнес — то самое изменение профиля, которое не дает застояться.

— Могли ли Вы представить в 1998 году, что спустя десять с небольшим лет Белгазпромбанк станет одним из крупнейших банков страны?

— Убеждение в том, что банк развивается в верном направлении, у меня было при приходе на работу в Белгазпромбанк. Профессионализм сотрудников, правильные принципы управления, авторитет акционеров — я понимал, что Белгазпромбанк ждет хорошая перспектива. С каждым годом осознание этого только укреплялось. Особенно четко пониманию перспектив банка усилилось на фоне таких событий, как начало реинжиниринга, когда мы одними из первых в банковской системе пришли к необходимости пересмотра бизнес-процессов. Менялось мировоззрение у сотрудников, переоценивались принципы работы, изменялись подходы. Знаковым событием явилось решение акционеров банка увеличить уставный капитал на 150 миллионов долларов, после чего стало ясно, что с учетом того потенциала, который есть у банка и его сотрудников, мы добьемся многого.

— Кто повлиял на Ваше профессиональное становление?

— Каждый день мы учимся чему-то новому. Эти знания заимствуются из самых разных источников. Мой профессиональный опыт черпался как у опытных руководителей, так и у специалистов банка. Этим фамилий большое количество, поэтому я думаю, что кого-то конкретно выделять не стоит. Я благодарен всем, с кем работал и работаю.

— Что для Вас значит 20-летие банка?

— 20 лет — это целая жизнь, это история, это опыт. С точки зрения бизнеса, 20 лет – это эпоха. За этот период мы прошли очень большой путь, успешно преодолевая все испытания, банк становился крепче, сильнее, надежнее. Сделано многое, и мы сегодня имеем высокую оценку работы Белгазпромбанка от наших клиентов и акционеров. За эти годы удалось сформировать репутацию надежного и стабильного банка.

— Что пожелаете коллегам в этот праздничный день?

— Хочу пожелать в этот праздничный день каждому сотруднику банка стабильности и уверенности в завтрашнем дне, дальнейшего совершенствования и применения в работе своих лучших качеств, новых идей. Всегда двигайтесь вперед! Желаю осуществления жизненных планов и добрых надежд, умения работать в команде для достижения поставленной цели, и конечно, здоровья, счастья, удачи и благополучия вам и вашим близким.

Нам еще рано останавливаться, много еще предстоит сделать. Совершенствуя свою работу, повышая уровень клиентского обслуживания и, тем самым, создавая максимально комфортные условия для наших клиентов, мы вместе сможем добиться еще больших результатов.

Заместитель председателя правления Владимир ДЯКОВИЧ:**— Как началась Ваша карьера в банке?**

— В начале 1996 года я принял решение уйти из «ДепозитКомплексБанка», где отработал год с небольшим. 13 марта был зарегистрирован четвертый филиал «Олимпа», директором которого назначили Геннадия Сарану, – его я знал по совместной работе. Он пригласил меня к себе на работу, я достаточно быстро согласился и 15 марта приехал на Романовскую Слободу (филиал №4 располагался на площадях банка «Магнат», который к тому времени «прогорел»).

Свой первый месяц я отработал, находясь за рамками штатного расписания, а 16 апреля 1996 года был назначен начальником отдела ресурсов и анализа филиала №4. В мои обязанности входила организация, совместно с директором, работы по запуску фактически всех направлений банковской деятельности. Через год стал заместителем директора филиала.

С 1 октября 2005 года был переведен в головной банк на должность помощника заместителя председателя правления. В это время занимался подготовкой создания новой структуры – департамента корпоративного бизнеса. Я позиционировался на должность директора департамента (который впоследствии и возглавил), и в это время занимался подготовкой организационной структуры, разработкой функциональных обязанностей сотрудников, клиентской работой и так далее.



25 мая 2010 года после прохождения аттестации в Национальном банке я был назначен на должность заместителя председателя правления. В мои функциональные обязанности входит курирование направлений филиальной работы и службы безопасности.

— Могли ли Вы представить в 1996 году, что спустя десять с небольшим лет Белгазпромбанк станет одним из крупнейших банков страны?

— Я это осознал в 1997 году, когда в состав акционеров Белгазпромбанка вошли такие мощные компании, как Газпром и Газпромбанк. Они всегда ставят перед своими структурами только глобальные задачи. Несмотря на то, что руководству Белгазпромбанка предстояла напряженная работа по их воплощению, мне стало ясно, что с этого момента нас ждет светлое будущее.

— Кто повлиял на Ваше профессиональное становление?

— Для меня очень полезным был опыт работы с Геннадием Сараной, потому что в филиальной системе я отработал почти 10 лет, получив хорошие жизненные уроки. Придя в головной банк в достаточно зрелом возрасте (в 39 лет), я получил возможность выйти на новый качественный уровень. Общение с руководством банка, возможность участвовать в общей работе существенно повлияли на мое профессиональное становление. Многому я научился у Дмитрия Михайловича Кузьмича — руководителя энергичного, целеустремленного, нацеленного на результат. Да и сам Виктор Дмитриевич Бабарико — несомненно, интеллектуальный лидер. Сейчас продолжаю совершенствоваться благодаря своим коллегам — членам правления, чей профессиональный уровень оцениваю очень высоко.

— Что для Вас значит 20-летие банка?

— День рождения — хороший повод сделать анализ пройденного пути и попытка посмотреть вперед. Для меня 20-летие банка — возможность подвести предварительные итоги нашей работы. Если посмотреть с позиций сегодняшнего дня и оглянуться назад, то можно сказать, что сделан грандиозный скачок в развитии банка. Это произошло благодаря грамотному менеджменту, смелым решениям лидера, а также правильному вектору развития. В нашей организации работают более 1300 человек. Приятно, что руководству удалось сделать так, чтобы развитие банка происходило в здоровой атмосфере.

— Что пожелаете коллегам в этот праздничный день?

— Успех банка — это залог и успех каждого сотрудника. Меня очень радует, что все наши коллеги с огоньком выполняют свои обязанности. Это способствует достижению банком новых результатов и целей. Сотрудников хочется поздравить, и пожелать им как можно дольше и с хорошим настроением встречать следующие юбилейные даты. Партнерам — благосостояния, стабильности и побольше прибыли. Белгазпромбанк силен своими клиентами. Их процветание поможет и банку!

**Член правления, директор Аппарата правления Владимир САЖИН:****— Как началась Ваша карьера в банке?**

— В Белгазпромбанк я пришел 1 июля 1998 года на должность начальника отдела развития и маркетинга. Мой первый день начался с того, что тогдашний начальник отдела кадров Николай Владимирович Осипенко буквально за руку провел меня по всем подразделениям и службам банка, представив новоявленного сотрудника. Банк в то время был небольшим, и через такую процедуру приходилось проходить всем новичкам, что было весьма нетривиально.

1998 год — такое замечательное время, когда в банк пришли новые акционеры: Газпром и Газпромбанк. Наш отдел тогда был создан в качестве более-менее формализованной структуры, которая должна была заниматься стратегическим развитием банка. Но, как впоследствии выяснилось, времена для создания отдела были самыми «подходящими» (улыбается) — спустя два месяца разразился дефолт и вопросы стратегии слегка отступили на второй, а подчас и на третий план. Тогда наиболее важным было ощутить себя в новой системе координат и оперативно реагировать на вызовы внешней среды.

Новый импульс по выработке стратегии развития банка был придан, безусловно, в рамках работ по реинжинирингу. Сейчас этой работой занимается управление стратегического планирования и бюджетирования, которое разрабатывает среднесрочные Программы стратегического развития. Одновременно формируются формализованные программы действий по их выполнению во всех направлениях деятельности банка. Все это постепенно выкристаллизовалось из той работы, которую начинал отдел развития и маркетинга в 1998 году. Через полтора года отдел был преобразован в управление развития. А в 2006 году в результате реинжиниринга в Белгазпромбанке создали Аппарат правления, который я и возглавил.

— Могли ли Вы представить в 1998 году, что спустя десять с небольшим лет Белгазпромбанк станет одним из крупнейших банков страны?

— Конечно, в то время вообще не было предела нашим мечтам. Ощущая поддержку таких акционеров, казалось, что в принципе нет ничего непреодолимого. Так и произошло, я пришел в банк, предполагая то, что он вскоре наберет вес и масштаб.

— Кто повлиял на Ваше профессиональное становление?

— В наибольшей степени – два человека: Валерий Флорианович Дашкевич и Виктор Дмитриевич Бабарико. Валерий Флорианович, к сожалению, трагически рано ушел из жизни. (В 2006 году в возрасте 57 лет Валерий Дашкевич скончался в результате продолжительной болезни. В Белгазпромбанке с 1998 года работал в должности исполнительного директора. До этого был советником председателя правления Национального банка – прим. ред.). Основное достоинство Валерия Флориановича заключалось в том, что он очень целостно мог смотреть на проблему. В Беларуси в те годы такое хорошее макроэкономическое «зрение» было мало кому присуще. Одновременно Валерий Дашкевич был весьма ярким журналистом. Сложные макроэкономические явления в его изложении выглядели легко, логично и понятно. Системное восприятие экономики, которому я учился в результате общения с Валерием Флориановичем, мне существенно помогло в дальнейшей профессиональной деятельности. А общение с председателем правления Белгазпромбанка всегда дает (полагаю, всем, а не только мне) импульс для креативных размышлений.

— Что для Вас значит 20-летие банка?

— В первую очередь возможность увидеть то, что сделано. Приятно, что за это время мы существенно продвинулись вперед, а не барахтались на одном месте. Юбилейные даты дают возможность это оценить. С другой стороны, 20-летие позволяет посмотреть вперед и понять, как много еще впереди предстоит.

— Что пожелаете коллегам и партнерам в этот праздничный день?

— Знаменитый французский писатель эпохи Возрождения Мишель Монтень, который отличался афористическим мышлением, говорил: «Для тех, кто никуда не плывет, не бывает попутного ветра». Вот и я бы всем хотел пожелать сильного попутного ветра в достижении тех целей, которые они перед собой ставят.

Заместитель председателя правления Вячеслав СТАНКЕВИЧ:**— Как началась Ваша карьера в банке?**

— 19 февраля 1997 года меня приняли на работу в банк в должности исполнительного директора. До сих пор хорошо помню то непростое время, когда без преувеличения решалась судьба «Олимпа». Было два варианта — стать дочерней структурой Газпрома или уйти в небытие, как случилось с предприятиями, входившими в холдинг «Пуше».

Мой первый рабочий день начался с того, что тогдашний руководитель «Олимпа» Валерий Владимирович Селявко поставил задачу ознакомиться с актом проверки деятельности банка. Правление было несогласно со многими положениями этого документа, поэтому было принято решение подготовить бумаги для обращения в суд. Поручение Валерия Владимировича состояло в том, чтобы подобрать аргументы в пользу защиты нашей позиции. Наиболее существенным вопросом стал спор о праве собственности на нынешнее здание головного банка.

В свое время оно принадлежало НПО «Алгоритм», потом было арендовано «Пуше». Нужно было доказать, что затраты по реконструкции здания были профинансированы исключительно банком и ему принадлежит право на неотделимые улучшения арендованных площадей. После нескольких месяцев кропотливой работы суд принял нашу точку зрения. В результате «Олимп» не только выжил, но и с преобразованием в Белгазпромбанк получил возможность выхода на иной качественный уровень своего развития.

Кроме этого, в функции исполнительного директора входила организация взаимодействия таких подразделений, как бухгалтерия, налогообложение, планово-экономическое управление и ревизия, а также решение проблемных вопросов, возникающих на пересечении зоны ответственности этих служб. Затем компетенция исполнительного директора расширилась за счет организации взаимодействия с филиалами (соответствующего отдела тогда не было). Первым результатом этой работы стало перемещение третьего филиала из Сморгони в Брест. Затем были открыты региональные подразделения банка в Гродно, Гомеле, Бобруйске. Также я занимался выстраиванием хозрасчетных отношений между головным банком и филиалами, став одним из разработчиков концепции «филиал как мини-банк», которая действует и сейчас.

Одним из важнейших вопросов, стоявших передо мной, стала организация системы внутреннего контроля. В результате был создан соответствующий департамент, который я возглавил в 2006 году. Недавно меня назначили



заместителем председателя правления. Кроме этого, я практически 10 лет являюсь членом правления банка. Сейчас веду практически тот же блок вопросов, которым занимался с момента прихода в банк. Добавилось обеспечение стратегии нашего дальнейшего развития.

— Могли ли Вы представить в 1997 году, что спустя десять с небольшим лет Белгазпромбанк станет одним из крупнейших банков страны?

— На тот момент – нет. Тогда перед правлением банка стояла куда более прозаическая задача — выжить. Верить в то, что мы когда-то станем «большим» банком, я стал после одного из первых корпоративных семинаров «Образ разделяемого будущего». Мои более молодые коллеги настолько убедительно обрисовали свое видение развития Белгазпромбанка, что я поверил: у нас все получится. С тех пор понял, что если мечтать, ставить высокие цели и постепенно, шаг за шагом, их добиваться — все задуманное осуществится.

— Кто повлиял на Ваше профессиональное становление?

— Члены правления. За годы совместной работы мы стали не просто коллегами, решающими общие задачи, но и товарищами, с которыми можно поделиться жизненными, семейными, домашними новостями. И самое важное в этом — уверенность, что тебя не оставят в беде, подставят плечо.

Понятно, что до прихода в банк больших секретов в части профессиональной у меня не было. Чему я здесь научился, так это работе управленца, менеджера, который ответственен за принятие стратегических решений. Руководствуюсь правилом «в школе жизни не бывает перемен», стараюсь совершенствоваться каждый день. Прежде всего, учусь у своих коллег из правления. Практически у каждого из них есть черты, которыми они сильны. Одни служат для меня образцом мудрости и терпеливости (хотя они моложе), другие – выдержки и в то же время мягкого и доброго отношения к людям. Надеюсь, чему-то можно поучиться и у меня.

— Что для Вас значит 20-летие банка?

— Производственная текучка не дает времени на то, чтобы оглянуться назад. Каждый пройденный этап — регистрация уставного фонда, присвоение и повышение рейтинга, получение внешнего финансирования – обсуждается с практической точки зрения. Начинаешь думать, каким будет наш следующий шаг? В праздничный день можно подвести итоги работы банка за 20 лет и с гордостью сказать: «Мы это сделали». Я рад, что Белгазпромбанк стал моей судьбой. От работы в нашем коллективе получаешь истинное удовольствие.

**Заместитель председателя правления Сергей ШАБАН:****— Как началась Ваша карьера в банке?**

— Предложение перейти в «Олимп» я получил от Валерия Владимировича Селявко. К этому времени, как и многие из нынешнего руководства Белгазпромбанка, работал в Беларусбанке. Однако задумывался о том, что пора что-то менять. Во второй половине 90-х Беларусбанк превращался в большую государственную машину со всеми присущими такой структуре бюрократическими атрибутами. Мне же хотелось работать в кредитном учреждении, готовом активно развиваться, осваивать новые сферы и инструменты и, конечно, «рисковать» — в хорошем смысле этого слова: делать то, что не могут другие. Перед приходом в наш банк два месяца поработал в Нацбанке. За этот совсем небольшой срок мне удалось сделать что-то хорошее и для «Олимпа» — я посодействовал в том, чтобы у банка не отозвали лицензию на осуществление валютных операций (такая угроза в то время существовала). Кроме того, считаю, получил в Нацбанке опыт работы в государственной структуре, познакомился с механизмом функционирования надзорного органа. 3 марта 1997 года – мой первый рабочий день в «Олимпе», куда я пришел на должность исполнительного директора, курирующего операции с ценными бумагами. В 2005 году стал заместителем председателя правления Белгазпромбанка.

— Могли ли Вы представить в 1997 году, что спустя десять с небольшим лет Белгазпромбанк станет одним из крупнейших банков страны?

— На тот момент, конечно, нет. Через несколько лет на одном из заседаний правления, глядя на команду руководителей, которые рассказывали о своем видении дальнейшего развития банка, я понял, что мы сможем многого достичь. Ведь молодые руководители – очень амбициозные.

— Кто повлиял на Ваше профессиональное становление?

— Если говорить о жизненном опыте – Валерий Владимирович Селявко и Виктор Дмитриевич Бабарико. Они очень мудрые люди. Их умение сделать правильный выбор, поставить в нужный момент на того или иного человека оказало на меня наибольшее влияние с точки зрения становления в качестве руководителя. А в повседневной работе, безусловно, наиболее близки мне те коллеги, с которыми я знаком еще по Беларусбанку.

— Что для Вас значит 20-летие банка?

— Это событие, которое позволяет гордиться банком еще больше. Ведь Белгазпромбанк является одним из старейших в Беларуси, он получал лицензию еще в Госбанке СССР. За это время он сумел выстоять, вырасти, занять лидирующие позиции на рынке. Над входом в новое здание головного банка можно будет с гордостью написать: «Основан в 1990 году», что значит «прошел испытание временем»!

— Что пожелаете коллегам в этот праздничный день?

— Очень важно, чтобы у сотрудников Белгазпромбанка сохранилась способность и желание творить. Когда правление обсуждало вопросы реинжиниринга, одним из критериев будущего образа банка было обязательное наличие нескольких продуктов, которых нет ни у кого. Чтобы этого достигнуть, у наших сотрудников должна быть в работе «искорка», а задача руководства – поддерживать идеи творческих людей. И, конечно же, всем нашим коллегам хотел бы пожелать крепкого здоровья!

Юрий КАРПИЦКИЙ

Как мы готовились к празднику

Подготовка к праздничному вечеру ведется долго, кропотливо и тщательно. Что интересного мы увидим 1 октября во Дворце республики? И почему для того, чтобы представить себе концепцию нашего праздника, нужно обязательно посмотреть фильм «Аватар»? Корреспонденты «Банк.НОВЕ» накануне праздника открывают некоторые секреты своим читателям.

Добро пожалось в волшебный мир «Аватара»!

Исполнительный директор ОДО «Праздничное бюро Ларисы Грибалевой» Татьяна Вержбовская рассказала нашему изданию об истории создания концепции праздничного вечера Белгазпромбанка.

– Подготовку к празднованию 20-летия Белгазпромбанка мы начали еще в апреле. Для нас большая честь сотрудничать с банком, имеющим высокий статус и профессиональную творческую команду.

Самой сложной задачей для нас стало не повторить опыт предыдущих празднований и создать совершенно новый концептуальный вечер, который может ассоциироваться только с именем Белгазпромбанка.



Исполнительный директор ОДО «Праздничное бюро Ларисы Грибалевой» Татьяна Вержбовская одна из немногих, кто знает все секреты праздничного вечера

Если говорить о стилистической огранке проекта, то интересных идей было много. При выборе концепции мы основывались на корпоративной культуре банка, его фирменном стиле и придумали слоган: «Невозможное – возможно!». Это как нельзя лучше отражает миссию Белгазпромбанка. И, конечно, самым ярким визуальным воплощением и стилистической огранкой станет фантастический мир из кинофильма «Аватар», который лег в основу нашего сценария.

Так же, как «Аватар» подарил зрителям возможность погружения в фантастический мир, Белгазпромбанк открывает перед своими клиентами фантастические возможности и перспективы.

Так же, как «Аватар» ознаменовал собой появление нового уровня в кинематографе, Белгазпромбанк освоил новые высоты в области обслуживания национальной экономики.

Так же, как «Аватар» обогатил сферу компьютерных возможностей, так и Белгазпромбанк за 20 лет деятельности расширил сферу своих услуг.

Так же, как «Аватар» закрепил за собой звание лидера мирового кинопроката, так и Белгазпромбанк усилил свои позиции как одного из лидеров банковской системы Республики Беларусь.

Над созданием проекта работали много людей. Это целая армия режиссеров, креаторов, сценаристов, видеоинженеров, оформителей, плюс огромный штаб технической группы, который создает оригинальный проект ведения – интерактивное общение ведущего и героев фантастического мира новой реальности. Не хотелось бы открывать все тайны создания, но, пожалуй, одной мы можем поделиться. У Белгазпромбанка появится музыкальная визитная карточка – песня, написанная под впечатлением работы над проектом. Она прозвучит в финале нашего торжественного мероприятия, и мы надеемся, будет еще долго радовать сотрудников и всех клиентов.

Как рождается медаль

Справка «Банк.NOTE»

Дизайн-студия «СЭНС» создана в 1989 году академиком в области промышленного дизайна Владимиром Трофименко. Предприятие специализируется на разработке и изготовлении орденов, медалей, знаков, фурнитуры и сувениров для всех силовых структур Беларуси, а также министерств, ведомств, предприятий, вузов и так далее. «Сэнс» имеет собственную производственную базу, работает по современным технологиям.

Разработкой памятных медалей к юбилею банка занималась дизайн-студия «СЭНС». Корреспондент «Банк.NOTE» побывал на этом предприятии и выяснил все секреты и тонкости производства, попутно освоив узкопрофессиональную лексику.

— Первый этап – это идея. У нас есть дизайнер, который ее разрабатывает и воплощает на бумаге, естественно, с учетом пожеланий заказчика. Стоит отметить, что не все, что придумывается, можно реализовать — в технологии производства медалей есть свои законы. Так, если буквы будут узенькие и поставлены близко, то металл туда просто не «затечет».

На следующем этапе утвержденный заказчиком рисунок наносится на кусок металла, то есть на стальную болванку. Получается мастер или, если ее назвать по-другому, — матрица. Она состоит из двух «болванок» — контуров лицевой и обратной стороны будущей медали. Матрицу можно сделать по-разному: как ручную, так и фотоспособом.

Сейчас есть лазерные технологии. Матрицу для юбилейной медали Белгазпромбанка мы сделали вручную, потому что ее тираж совсем небольшой. Но качество получилось очень хорошее. Потом две матрицы собираются в блок. Затем все это калится, полируется и передавливается.

Вот образец медали Белгазпромбанка, он тоже сделан из латуни. Для изготовления этой пробной заготовки мы получили эскиз. Сделали мастер, «передали». Чтобы получить матовую поверхность — «отпескоструили» все, что было в углублениях матрицы. Потом ее притерли на доводочной плите с алмазной пастой — сначала более грубой, затем средней, и потом мелкой. Получилась зеркальная поверхность.

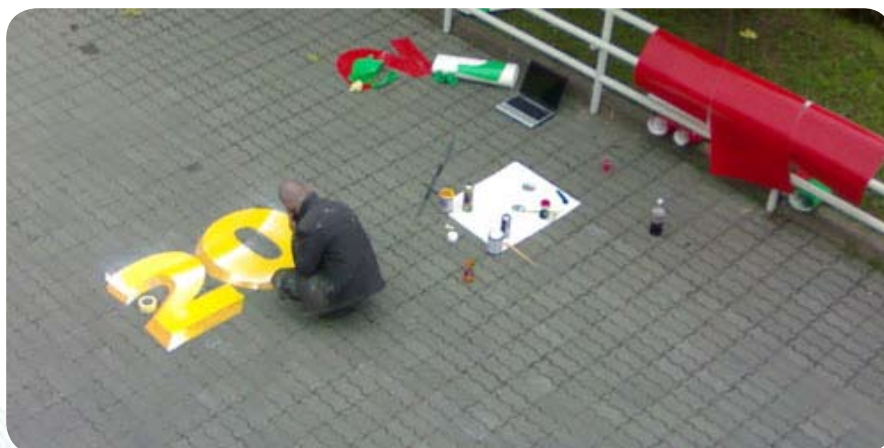
Несмотря на хорошую производственную базу, «Сэнс» не специализируется на изготовлении изделий с использованием драгоценных металлов. Поэтому готовую оснастку мы передали на лучшее белорусское предприятие этого профиля — гомельский завод «Кристалл». Медали Белгазпромбанка они будут делать уже из своих материалов.



Образец медали Белгазпромбанка, сделанный из латуни. На его основе сделана «матрица», с помощью которой отливали «настоящие» медали

Поздравительная открытка

Сотрудникам и клиентам банка полюбилась открытка на асфальте, которая появилась у входа в головной офис за две недели до наступления юбилейной даты. Эскиз открытки подготовил ведущий специалист отдела рекламы и связей с общественностью Руслан Варикаш. Воплотил – художник Александр «Ван Гог» Бельский.



Процесс нанесения открытки остался тайной для большинства сотрудников банка (кроме службы безопасности, естественно), потому что он проходил в выходной день

Эти долгие и беспощадные репетиции

Составной частью праздничного вечера станет небольшой «капустник» с участием сотрудников банка. Наши смелые и отважные артисты репетировали под руководством опытных педагогов по вокалу и хореографии, не жалея себя, чтобы продемонстрировать зрителям свои творческие таланты. Насколько получилось – оценить вам, уважаемые читатели. А пока с помощью нашего издания можно понаблюдать за тем, как проходили репетиции.



Юлия Романовская и Мария Белявская готовят вокальный номер



Первые репетиции хореографического номера. Естественно, в кадр попали далеко не все наши «танцоры»

**Павел КАНАШ,
Юрий КАРПИЦКИЙ**

Каждая постановка в рамках «Театральной недели» — это событие



Знакомьтесь, Анжелика КРАШЕВСКАЯ — заместитель генерального директора Национального академического театра имени Янки Купалы и директор фестиваля «Театральная неделя с Белгазпромбанком».

— Сколько времени занимает подготовка «Театральной недели»?

— Чтобы подготовить полноценную программу любого престижного фестиваля, которым является «Театральная неделя с Белгазпромбанком», нужен год, ведь приглашенные коллективы активно гастролируют, их график расписан надолго, и в него надо вписаться. Кроме того, есть определенный бюджет, который нужно соблюдать. И не менее важный момент – соответствие концепции, предложенной банком: посвящение Чехову. Считаю, удалось выдержать все эти условия. Результатом нашей работы стала очень разнообразная программа. Уверена, будет интересно даже самым взыскательным зрителям. Хорошим показателем интереса к спектаклям стало то, что билеты, пущенные в свободную продажу, раскупили буквально за один день.

— Расскажите подробнее о коллективах и постановках, которые мы увидим в рамках «Театральной недели».

— Открывает «Неделю» Государственный академический Малый театр из Москвы, которому более 250 лет! Это один из старейших, знаковых театров в России, имеющий собственную театральную школу — Щепкинское училище, уникальное по своему значению не только для российского, но и мирового искусства.

Вначале планировался другой спектакль Малого театра, но мы отказались от этой идеи из-за того, что в Беларуси нет специализированных сценических площадок. Театральные слишком малы по размерам, «нетеатральные» (Дом офицеров, ДК им. Дзержинского) вообще не рассматривались в силу необходимости технического переоснащения. И возникла ситуация, когда один из лучших спектаклей («Чайка» с участием Ирины Муравьевой и Юрия Соломина) в Беларусь привезти невозможно.

Поэтому наши зрители в рамках «Театральной недели» увидят спектакль **«Свадьба, свадьба, свадьба!»**. Я была в Москве, беседовала с директором Малого театра, и они сами предложили показать минским зрителям именно эту постановку.

«Тайные записки тайного советника» представляет театр «Эрмитаж» — сравнительно небольшой, но достаточно известный. В этом спектакле играет Михаил Филиппов — один из лучших театральных актеров современности. Нам удалось найти «окно» в плотном творческом графике артиста, поэтому я рада, что столичная публика познакомится с замечательным театром «Эрмитаж».

Последующие постановки в рамках «Театральной недели с Белгазпромбанком» являются лауреатами и номинантами «Золотой маски». Третьим «включается» Государственный академический театр им. Е. Вахтангова. У него тоже есть своя вековая история и собственное училище — Щукинское. Спектакль «Дядя Ваня», по мнению критиков и прессы, является одной из лучших премьер прошедшего сезона. Пока он только номинируется на «Золотую маску», но уже имеет очень хорошие отзывы. Я смотрела «Дядю Ваню» в Москве, и не упустила возможность привезти его сюда. Минчане должны это увидеть. В главной роли – Сергей Маковецкий. В спектакле

5 октября начинается очередная «Театральная неделя с Белгазпромбанком». Известно, что в ее программе — самые громкие постановки прошлого сезона, ставшие лауреатами престижной театральной премии «Золотая маска». Но о том, кто привезет эти постановки в Минск, мы знаем немного.



«Театральную неделю с Белгазпромбанком» открывает спектакль Малого театра «Свадьба, свадьба, свадьба!»



В главной роли спектакля «Тайные записки тайного советника» занят народный артист России Михаил Филиппов



также заняты Владимир Вдовиченков, Владимир Симонов и Людмила Максакова, хорошо известные столичной публике.

Изюминка этого спектакля заключается в совместной работе, сцепке литовского режиссера Римаса Туминаса с российскими актерами. Это что-то новое, другое. Такое сочетание должно произвести впечатление.

— **Впервые в рамках «Театральной недели» можно увидеть не только драматические постановки, но и балет.**



Конфликт «Чайки» языком балета раскрыть достаточно сложно, но Борису Эйфману это удалось

— Скажем, если «Лебединое озеро» написано под балет, то **«Чайку»** и вообще Чехова хореографы боятся брать, потому что это театральный автор. Можно не донести зрителям то, что хотел рассказать классик. Например, конфликт «Чайки» языком балета раскрыть достаточно сложно. И что уж говорить: крайне интересно видеть, как с помощью танца, пластики выражена **«Анна Каренина»**.

В январе-феврале я побывала в Питере, в гостях у балета Эйфмана. Это новация, не классический, а современный балет. Любопытно, что режиссер-балетмейстер берет драматургические вещи и прозу – и ставит балет. У нас в Беларуси нет ничего похожего. Постановки Эйфмана популярны в Европе, да и во всем мире. Труппа сборная: он отбирает лучших по всему миру. Например, солистка – из Америки, солист – из Латвии. Вообще, каждая постановка в рамках «Театральной недели» — это событие! Хотя бы потому, что в ней участвуют сильные театры, каждый со своей историей.

— **С какими сложностями Вы столкнулись, работая над организацией «Театральной недели»?**

— Нужно учитывать множество нюансов: организация перелетов бизнес-классом, визы, перевозка декораций, вопросы таможенного оформления. Плюс проблема с подходящими площадками, которых в Беларуси нет. И, что очень важно — обеспечить техническое обеспечение постановок. Ведь спектакль нужно «положить» на имеющиеся условия, адаптировать под планировку сцены хотя бы декорации.

Изюминкой спектакля «Дядя Ваня» в постановке театра им. Е. Вахтангова является совместная работа представителей различных творческих школ — литовского режиссера с российскими актерами Сергеем Маковецким, Владимиром Вдовиченковым, Владимиром Симоновым и Людмилой Максаковой



Постановки Бориса Эйфмана популярны во всем мире. Сцена из балета «Анна Каренина»

Актеры играют в распланированном пространстве, и оно разное. Согласитесь, чтобы продемонстрировать качественную постановку, нужно знать, в каких условиях будешь играть. Обращаясь к читателям «Банк.NOTE», скажу, что результат нашей работы вы можете оценить уже скоро. Приглашаю всех посетить постановки в рамках «Театральной недели с Белгазпромбанком»!

Павел КАНАШ

Обращение к зрителям «Театральной недели с Белгазпромбанком»

Накануне открытия «Театральной недели с Белгазпромбанком» с приветственным словом к зрителям обратился председатель правления ОАО «Белгазпромбанк» Виктор БАБАРИКО:

«...Небо в алмазах...»

Гений русской литературы Антон Павлович Чехов присутствует в нашей жизни неизменно. Начиная с детства, каждый в свое время обязательно открывает для себя его художественные миры. Можно сказать, что благодаря гению Чехова мы узнали о себе и о человеке самое сокровенное. Научились думать и переживать, мыслить и чувствовать по-другому. Писатель, признанный во всем мире, оказал огромное влияние на мировую культуру. Его присутствие ощутимо не только в литературе, но и в музыке, кинематографе, театре. Театр и Чехов – конечно же, отдельная история...

Поэтому с особым волнением вновь приглашаю вас стать участником «Театральной недели с «Белгазпромбанком». На этот раз – «Смотрим Чехова». Выбор такой тематической доминанты не случаен. 150-летие выдающегося драматурга в этом году отмечает все мировое культурное сообщество.

Вот уже несколько лет подряд наш банк проводит «театральную неделю». Начало было положено в 2007 году, когда мы выступили генеральным партнером Международного фестиваля театрального искусства «Панорама». В 2008 широкий общественный резонанс и горячий отклик в республике получила «Театральная неделя с Белгазпромбанком «Смотрим Шекспира», на которой были представлены шедевры мирового сценического искусства. В 2009 в рамках «Панорамы» при финансовой поддержке банка на сценические подмостки Минска вновь вышли театральные звезды мировой величины, горячо любимые зрителями разных стран.

Сегодня театральное искусство очень популярно во всем мире. Возможности его воздействия на ум и сердце человека безграничны. При этом одна из задач нашей недели — позиционировать Беларусь как культурную державу, готовую к открытому диалогу с разными странами. Особенно важно поддерживать международные театральные традиции и контакты, которые наиболее активными и плодотворными стали именно в наше время. Согласитесь, воспитывать у человека интерес и любовь к прекрасному, стремление к духовному совершенствованию – благородная и ответственная задача.

«Мы еще увидим небо в алмазах» – говорит чеховская героиня в спектакле «Дядя Ваня». Представляя выдающийся спектакль Вахтанговского театра на «Театральной неделе с Белгазпромбанком», мы повторяем эти слова вместе с классическими персонажами, имея в виду расширение культурного духовного пространства для публики, присутствующей в зрительном зале.

В этом году украшением нашего театрального праздника стала московская «Золотая маска», национальный российский фестиваль, художественный уровень которого высоко ценится во всем мире. На «Театральной неделе с Белгазпромбанком» «Золотая маска» презентует лучшие чеховские спектакли, воплощенные не только на драматических, а и на хореографических подмостках. Потому что Чехов – это мир и духовное пространство без границ, это любовь к каждому человеку, это возможность подняться на новые художественные вершины для каждого сценического коллектива, который обращается к произведениям выдающегося драматурга. Это – «Театральная неделя с Белгазпромбанком» – 2010.

Мы предлагаем зрителям только самое лучшее – этим объединены все наши театральные праздники. Приятного просмотра!

Председатель правления
ОАО «Белгазпромбанк»

В.Д.БАБАРИКО

Искусство жить по средствам, или Зачем продавцу компакт- дисков BMW X5?

950 тысяч долларов, 60 тысяч евро, 500 миллионов рублей — таков объем средств, взысканных за прошедшие девять месяцев отделом по работе с проблемной задолженностью Белгазпромбанка. Начальник отдела Алексей Кохановский рассуждает о собирательном портрете нерадивых клиентов, методах работы с ними, а также о миссии своего структурного подразделения.



Начальник отдела по работе с проблемной задолженностью Алексей Кохановский с оптимизмом оценивает итоги деятельности отдела за девять месяцев с момента его создания

ПОРТРЕТ ЗЛОСТНОГО ДОЛЖНИКА

— Это мужчина в возрасте до 30 лет, не отягощенный жизненным опытом, семьей, сбережениями, высокими моральными принципами. Ослепленный блеском «дольче виты», стараясь быть не хуже друзей, покупает в кредит дорогой автомобиль. При этом не осознает того, что его доходов хватит в лучшем случае на что-то одно — либо на оплату кредита, либо на заправку машины, либо на ее техническое обслуживание. Отсюда и возникают многие проблемы у наших кредитополучателей.

Если уже совсем детализировать, то собирательный портрет «злостного» клиента нашего отдела получится такой — мужчина 1984-85 года рождения, который купил в кредит автомобиль BMW X5. По роду занятий — индивидуальный предприниматель, владеющий «точкой» на одном из столичных рынков, или еще хуже — продавец компакт-дисков или стройматериалов.

Самая популярная причина появления просроченной задолженности — резкое снижение доходов наших клиентов. Таких около половины от общего числа неплательщиков. Особенно это видно на примере индивидуальных предпринимателей и их наемных работников. Иногда доходы за короткий промежуток времени снижаются в несколько раз.

Реальный пример — девушка, когда покупала автомобиль в кредит, зарабатывала около 3 миллионов рублей. Через несколько месяцев ее доход сократился до 900 тысяч. Личных сбережений у нее не было, поэтому и появилась просроченная задолженность.

Примерно четверть наших клиентов сталкиваются с проблемами при взаимоотношении с правоохранительными органами, которые имеют претензии по результатам проверок их профессиональной деятельности. Подобные мероприятия часто заканчиваются изъятием и арестом имущества, в том числе и залогового. В этом случае клиенты в первую очередь думают о собственной безопасности, а не об исполнении кредитного договора. Мол, «раз государство арестовало мою машину, то пускай оно за нее и расплачивается».

И еще четверть должников решают не платить по неизвестным причинам, несмотря на то, что доходы у них остались прежними. И это — самые трудные клиенты нашего отдела. У одних говорит чувство обиды — например, разбив машину, считают, что раз они ей не пользуются, то зачем тогда платить банку. Другие, видя, что их автомобиль резко упал в цене после выхода более новых моделей, также перестают исполнять свои финансовые обязательства. Третьи не платят сознательно. По сути, это мошенники. Но при этом все они не осознают, что с каждым днем объем долга у них увеличивается, и со временем это может стать для них огромной проблемой, ведь можно лишиться имущества, залога и все равно остаться «в минусе», то есть с долгами.

КАК СОЗДАВАЛСЯ ОТДЕЛ

— Ранее урегулированием проблемной задолженности, которая подразделяется на три стадии: досудебную, судебную и исполнительную, занимались несколько структурных подразделений банка. Досудебную работу осуществлял фронт-офис, призванный в первую очередь продавать банковские продукты, а не вести претензионную работу. Исковую, а также исполнительную деятельность осуществляли сотрудники юридического управления.

Но постепенно объем проблемной задолженности в банке продолжал накапливаться, особенно по так называемым «классическим» кредитам — потребительским, автокредитам и на приобретение недвижимости. Судебные споры выигрывались, но исполнение по данным судебным решениям шло ни шатко ни валко. В связи с этим правление банка приняло решение о создании структурного подразделения в банке, которое бы комплексно работало на всех стадиях взыскания проблемной задолженности по «классическим» кредитам.



«Старожил» отдела по работе с проблемной задолженностью
Дмитрий Ядченко

Наш отдел был создан 1 декабря 2009 года. Изначально кроме меня в штате подразделения работали Сергей КОВАЛЬ и Дмитрий ЯДЧЕНКО. Они перешли к нам из ЦРУ. В этом году отдел расширился за счет бывших судебных исполнителей Юлии БУЛАТ и Алексея КУЗЬМЕНКО.

Основной упор мы сделали на досудебную работу. То есть наши сотрудники делают все возможное, чтобы должник вернулся в лоно кредитного договора и в дальнейшем не нарушал его условий. По сложным делам мы подаем в суд, и по самым тяжелым — ведем исполнительное производство.

СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ — ДЕЛО РУК САМИХ УТОПАЮЩИХ

— К нам передается задолженность, которая имеет срок образования свыше 30 дней. После поступления кредитного досье мы приглашаем на встречу клиентов банка и их поручителей. С ними проводится беседа с целью выяснить причины образования «просрочки», изучения шансов выхода из нее. По ее итогам достигаются соглашения по погашению долга к определенному сроку. В дальнейшем исполнение этих договоренностей контролируется сотрудниками отдела.



Экономиста отдела по работе с проблемной задолженностью Сергея Ковалья закрытые двери никогда не останавливали. Он знает, как подойти к злостным неплательщикам с другой стороны



Юлия Булат и Алексей Кузьменко прекрасно знают тонкости работы судебных исполнителей

Как правило, к этому моменту мы знаем о финансовом положении должника, и представляем перспективы взыскания с него денежных средств. Иски о взыскании, по сути дела, бесспорны. Самый сложный момент в этой работе — исполнительное производство. Мы руководствуемся принципом «Спасение утопающих — дело рук самих утопающих». И, в принципе, понимаем, что нам делать дальше, поэтому при подаче иска в суд банк одновременно заявляет ходатайство по наложению ареста на все выявленное у должника имущество. В это же время, не дожидаясь судебного решения, на основании определения суда о применении ареста имущества в качестве обеспечительной меры, Юлия Булат и Алексей Кузьменко совместно с судебными исполнителями выходят по месту жительства должников для проверки их имущественного положения.

Одновременно в регистрирующие органы судами отсылаются определения о наложении арестов на имущество, подлежащее государственной регистрации (машины, земельные участки, дачи, нежилая недвижимость и пр.). Суть работы отдела после вынесения судебного решения заключается в том, чтобы все предусмотренные законом исполнительные действия были произведены. Их несколько. Во-первых, чтобы должнику на основании определения суда был ограничен выезд за пределы страны. Во-вторых, чтобы судебный исполнитель сходил по месту жительства должника и проверил его имущественное положение.

В-третьих, чтобы все имущество у должника было обнаружено, описано, изъято и реализовано. В-четвертых, чтобы исполнительный лист был отправлен по месту работы должника, и с него велись удержания. В этом случае шансы на взыскание задолженности достаточно велики.

Если в ходе исполнительного производства пустить дело на самотек и общаться с судебными исполнителями только бумагами, запросами и ходатайствами, то по документам все будет выглядеть хорошо, но объем проблемной задолженности будет только увеличиваться. Ситуация складывается таким образом, что сейчас суды переполнены исполнительными производствами. Фактически суть работы судебных исполнителей свелась к тому, чтобы их производства были заполнены бумагами о том, что они запросы направили, ответы получили. И все, как правило, заканчивается составлением «на коленке» акта о невозможности взыскания.

Понятно, что кредитные операции подвергаются риску невозврата. Проблемная задолженность накапливается как в столице, так и в регионах. Отдел работает в досудебном порядке с проблемной задолженностью как головного банка, так и минских филиалов (в судебном порядке отделом сопровождается проблемная задолженность лишь головного банка). И я хотел бы призвать руководство филиалов №№1, 2, 4 активнее передавать нам в работу проблемные долги для досудебной работы, начиная буквально с тридцать первого дня просрочки. Тогда шансы на их взыскание заметно увеличатся. Во-первых, мы наработали определенный опыт работы с должниками, а во-вторых, относительно небольшой размер просроченной задолженности всегда легче погасить, чем тогда, когда пеня достигает огромных размеров и порой превышает сумму основного долга.

МИССИЯ ОТДЕЛА — НАУЧИТЬ ЖИТЬ ПО СРЕДСТВАМ

— Основная цель нашей работы – научить людей выполнять свои обязательства. Иммануил Кант когда-то говорил, что человек, который не платит по своим долгам, рано или поздно становится преступником. Практика показывает — классик был прав. Кредитный бум в нашей стране наступил не так давно, и не все еще привыкли к соблюдению финансовой дисциплины. Иначе можно будет «доиграться» до такого долга, который необходимо будет выплачивать всю оставшуюся жизнь.

Еще одна миссия нашего отдела — научить людей жить по средствам. Не нужен продавцу с «Аквабела» Мерседес S500 — у него нет еще ни статуса, ни сбережений, чтобы его обслуживать. Мы всегда советуем: накопил на новый Дэу Матиз — лучше купи эту машину. Не стоит «вляпываться» в долговую историю после приобретения в кредит автомобиля представительского класса.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

— Наш отдел был в каком-то смысле экспериментальным, потому что раньше подобного структурного подразделения в банке не было. Несмотря на то, что мы добились определенных успехов, считаю, что еще до сих пор находимся в стадии становления. За первый год нашего существования удалось определиться с основными принципами и методами работы. Сейчас есть насущная потребность в автоматизации работы наших сотрудников — внедрении специализированного программного обеспечения. Мы уже приближаемся к тому максимуму, когда учет и контроль исполнения дел можно производить вручную. Пора двигаться дальше.

В банке существуют несколько структурных подразделений, которые ведут претензионно-исковую работу по банковским продуктам и проектам, направленным на кредитование физических лиц. Мое мнение: будущее развитие этой работы приведет к тому или иному объединению этих структур, потому что в целом методы и подходы работы с проблемными клиентами у всех примерно одинаковые.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Как мы искали «Мерседес» представительского класса



За девять месяцев с момента создания отдела по работе с проблемной задолженностью накопился целый ряд историй, связанных с поиском имущества нерадивых клиентов. Розыскная деятельность — зона ответственности экономиста Сергея Коваля. С ним по маршруту Минск — Солигорск — Старые Терушки — Старобин — Минск отправился корреспондент «Банк.НОТЕ», чтобы своими глазами увидеть, как проводится оперативная работа.

5.20. ПРОЛОГ

— Как вы видите, наш рабочий день ненормированный, потому что зачастую должника можно застать либо ранним утром, либо поздним вечером — рассказывает по дороге Сергей. — Сегодняшняя задача – к 7 утра приехать к дому Александра К.. Во-первых, есть шанс его застать, а во-вторых, надеюсь на стоянке обнаружить автомобиль Мерседес ML 320.

Интерес к автомобилю должника у Сергея далеко не праздный. Накануне поездки банк обратился в суд с иском о взыскании всей задолженности по кредитному договору и с ходатайством об аресте предмета залога из-за 5-месячной просроченной задолженности, которую допустил клиент банка.

Попытки мирного урегулирования вопроса эффекта не дали – Александр просто перестал выходить на связь. На руках у Сергея Коваля было определение суда, которое позволяло при обнаружении автомобиля арестовать его с помощью сотрудников ГАИ, а затем отбуксировать в Минск, на стоянку возле здания головного банка.



Mercedes ML 320 — с таким автомобилем Александр К. был в Солигорске заметной персоной

6.00. О ВЕРЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСТВО

Полтора часа пути до Солигорска коротаем в разговорах.

— Все истории, связанные с розыском авто, как правило, горькие и поучительные, — рассказывает Сергей. — Например, в самый первый рабочий день нашего отдела удалось задержать автомобиль должника, находившийся в залоге у банка. Я выехал пообедать в город и случайно увидел машину, которая давно находилась в розыске. Вызвал ГАИ. Машину задержали. Наш руководитель Алексей Кохановский посчитал такое начало работы отдела очень хорошим знаком. Правда, в тот день мне пообедать так и не удалось. В последующем автомобиль был продан, а вырученные от этого средства пошли на погашение долга по кредиту.

Внеурочный выезд к клиентам часто оказывается результативным. Например, один из автомобилей удалось «взять» прямо во время трансляции финального матча чемпионата мира по футболу.

— Возвращались мы как-то с женой с дачи. Как раз шел финал чемпионата мира. Говорю: «Давай заедем к одному нашему клиенту, который давно скрывает автомобиль и вообще ведет себя нагло — тем более, нам по дороге». Оказалось, нерадивый должник и не подозревал, что его имущество могут «взять» в такой святой для каждого болельщика день. Как оказалось, машина стояла прямо перед подъездом. Дальнейшая работа оказалась делом техники — вызвали ГАИ, сотрудники которой на основании определения суда изъяли автомобиль и на эвакуаторе перевезли его на штрафстоянку. Правда, вся эта процедура заняла часа три, и жена за это время неоднократно высказала мне все, что думает о моей работе (в этот момент Сергей загадочно улыбается — прим. ред.), но ничего, она уже привыкла. Тем более, я тогда получил огромное удовольствие от того, что удалось щелкнуть по носу этого самодовольного человека.

Вообще, целью работы нашего отдела не является обобрать до нитки людей, которые находятся в непростой финансовой ситуации, — объясняет Сергей Коваль. — Мы всегда действуем словом, показываем все возможные варианты выхода из ситуации, потому что открытая конфронтация с судами, арестом, розыском и изъятием имущества не выгодна никому. Из любой ситуации есть выход. Если клиент осознает свою проблему и идет с банком на сотрудничество, мы, как правило, достаточно быстро находим способ ликвидировать задолженность с минимальными затратами для клиента. Но есть и такие, кто, не исполняя свои обязательства

перед банком, еще и ведут себя вызывающе, прячут имущество. С ними мы ведем себя достаточно жестко, но все равно не выходим за определенные рамки, ведь репутация банка — дороже всего.

Как говорит Сергей, за последний год он начал терять веру в человечество.

— За время работы в нашем отделе недобро удивился легкости, с которой наши граждане соглашаются стать поручителями не просто родственникам, друзьям, а даже малознакомым людям. Но это хотя бы можно списать на излишнюю доверчивость. А вот то, как жестоко относятся недобросовестные кредитополучатели к своим поручителям, порой близким родственникам, словами описать сложно.

Например, одна женщина, учительница провинциальной школы, согласилась приобрести в кредит для своего зятя большой джип. Понятно, что она этим автомобилем с объемом двигателя 5,9 литра не пользовалась. Но когда зять перестал платить и не захотел отдавать автомобиль в реализацию, мы начали «долбить» всех, в том числе и кредитополучателя — тещу. Она оказалась ответственной: продала свою квартиру в провинции, чтобы рассчитаться с долгами, которые фактически были сделаны ею по просьбе дочери и ее мужа. Между тем, видя, как страдает мать, дочь, скрывая от передачи в реализацию залоговый джип, спокойно говорила: «Пускай она продает квартиру и живет у бабушки». Машину, кстати, позже сотрудникам отдела удалось найти и при помощи судебного исполнителя изъять. В настоящий момент она реализуется, а вырученные от продажи деньги пойдут в счет уплаты начисленной и взысканной по решению суда пени.

Хотя бывают и забавные случаи.

— Один из них связан с кредитополучателем по фамилии Удалов. Как оказалось, незадолго до получения кредита на покупку автомобиля он носил фамилию Лохов, но потом решил ее изменить на, как ему казалось, более удачливую (по понятным причинам настоящие фамилии изменены, но указанные в целом созвучны с настоящими — прим. ред.). Однако это ему не помогло, в любом случае ему пришлось помыкаться, чтобы погасить свою просроченную задолженность.

Другая клиентка долго водила нас за нос, спрятав свой автомобиль и не говоря, где он находится. Между тем, ее долг с каждым днем увеличивался. Дело дошло до суда, автомобиль объявили в розыск, но его удалось найти. Оказывается, он находился буквально в 50 метрах от штрафстоянки ГАИ. Воистину, захочешь что-то спрятать — положи его на самое видное место.

7.00. СОЛИГОРСК. РАЗГОВОР С ДОЛЖНИКОМ

7 утра, подъезжаем к дому должника, поднимаемся на пятый этаж. Звоним в дверь. Открывает супруга. Через минуту появляется заспанный Александр К., от которого идет стойкий запах перегара.

— **Доброе утро, Александр Васильевич! Меня зовут Коваль Сергей Григорьевич, сотрудник отдела по работе с проблемной задолженностью Белгазпромбанка. О нашем визите, я думаю, вы догадываетесь?**

— Конечно.

— **Уведомляю вас, что банк подал иск на поиск вашей машины, в данном случае Мерседес ML 320. Имеете ли вы желание добровольно передать машину банку либо машину изымут судебные исполнители? Объясню разницу...**

— (Александр К. перебивает) Не надо объяснять...

— Если будете сотрудничать с банком, то машина будет продаваться под вашим контролем. Все, что останется от ее реализации, отдается вам на руки. Во втором случае автомобиль будет продаваться через реализующую компанию. Предмет залога будет оценивать независимый эксперт, и практика показывает, что средств, вырученных от его продажи, может не хватить на покрытие долга, процентов, пени и штрафов, судебных издержек, а также госпошлины, отчислений от реализации машины судебному исполнителю и реализующей компании, плюс оплату штрафстоянки.

— Не будем терять времени, я все это знаю.

— Мы предлагаем вам передать автомобиль в банк по акту передачи транспортного средства. Машина будет поставлена на охраняемую стоянку банка и продаваться только по цене, выставленной вами. Заключать договор купли-продажи будете вы. Итак, машина есть в наличии?

— Есть.

— Вы понимаете, что если бы обратились в банк с ходатайством о реструктуризации долга, банк, скорее всего, пошел бы навстречу. А так как вы перестали выходить на связь, мы вынуждены подать в суд. В каком состоянии машина?

— Вы сейчас хотите ее забрать?

— Конечно.

— Дело в том, что у нее проблемы с гидроусилителем, а также повышенный расход топлива. Я предлагаю такой вариант. Когда у нас суд – 14 сентября? К этому времени я погашу просроченную задолженность перед банком. Могу ли я рассчитывать на то, чтобы сохранить свой автомобиль?

— Вы хотите погасить просрочку, которая сформировалась с момента ее образования. Учитывая, что банк инициировал судебное разбирательство, вам придется погасить всю задолженность. По иску вместе с пеней получится сумма в районе 18-19 миллионов. Если бы вы пошли навстречу банку, то по пене можно было бы разговаривать.

— Машину не отдам — ничего личного. Я нашел на нее покупателя. Думаю, что до 14 числа погашу всю свою задолженность.

— Тогда мне нужно посмотреть машину, убедиться, что она существует.

— Она есть, она целая. Я понимаю, что у вас есть решение, – когда можно позвонить в ГАИ и сказать: заберите.

— И как они заберут?

— Молча.

— Вы просто скажите, где машина стоит.

— В Солигорске.

— На охраняемой стоянке?

— Конечно.

— **Итак, вы не хотите отдавать автомобиль, несмотря на то, что банк предлагает оптимальные условия. Просрочку вы как будете оплачивать?**

— Думаю, на этой неделе.

— **Когда?**

— До четверга (*разговор состоялся в понедельник, 6 сентября — прим. ред.*)

— **Всего хорошего.**

10.00. РОЗЫСК

— Клиент находится в очень сложном положении, — комментирует Сергей Коваль итоги беседы с Александром. — Он упомянул про заседание суда, которое якобы состоится 14 сентября. Но он не может знать, когда состоится судебное заседание по исковому требованию банка, к нему еще не пришла повестка. Значит, в его отношении ведется как минимум еще один судебный процесс. Более того, он прекрасно знает процедуру изъятия автомобиля и знаком с порядком действия сотрудников ГАИ в этом случае. Значит, заранее этим интересовался и машину добровольно не отдаст. Кроме того, он соврал, однажды сказав, что «Мерседес» неисправен, а потом о том, что нашел на него покупателя. Но кто купит неисправный автомобиль? Чувствую, что Александр ничего платить не будет. Тяжелый случай. Постараемся сейчас найти машину самостоятельно.

Однако три часа езды по Солигорску видимого результата не принесли. Мы объездили все автостоянки города, побывали в ГАИ – нигде следов автомобиля не было.

— Видно, что наш клиент любил выделяться, несмотря на то, что в Солигорске хватает автомобилей представительского класса. Но джипов «Мерседес» за время нашего рейда мы не встречали.



Несмотря на разгар рабочего дня, офис компании Александра К. на окраине Солигорска был закрыт

Затем побывали на рабочем месте Александра К. Он — директор небольшой строительной компании Б., которая специализировалась на возведении домов в агрогородках. По сведениям, которыми располагал Сергей Коваль, сотрудникам предприятия два месяца не платили зарплату. Видимо, дела компании были совсем плохими. Так и оказалось — несмотря на самый разгар рабочего дня, офис Б. был закрыт. После опроса людей из соседнего здания выяснилось, что в последний раз Александр К. с подчиненными собирались и долго что-то обсуждали в четверг, 2 сентября. После этого в офисе никто не появлялся.

12.00. СТАРЫЕ ТЕРУШКИ — СТАРОБИН



Компания Александра К. является генподрядчиком большой стройки в деревне Старые Терушки



Городской поселок Старобин, улица Гуляева, 89. По этому адресу когда-то была зарегистрирована компания Александра К. Хотя об этом предприятии ничего здесь не слышали уже несколько лет

В полдень мы приехали в деревню Старые Терушки Солигорского района, где компания Александра возводит 20 домиков. На объекте был только сторож, который сказал, что директор компании давно не появлялся. Зарплаты сторож уже не видит третий месяц.

Побывали мы и в Старобине — городском поселке неподалеку от Солигорска. Там по улице Гуляева был зарегистрирован еще один офис компании Александра. Прибыв на место, увидели заброшенный пустырь по соседству с местным кладбищем. На территории располагается дом, где находятся два небольших предприятия. Естественно, о фирме Б., офис которой действительно когда-то здесь располагался, ничего не слышали уже несколько лет.

Не все ладилось у Александра К. и дома. Во время рейда Сергей Коваль побеседовал по телефону с женой должника. Оказалось, что, несмотря на трех детей, брак носит формальный характер. Александр дома только ночует, не посвящая супругу в свои планы. Попытка убедить повлиять на мужа также не увенчалась успехом — он просто не отвечал на ее звонки.

15.00. ДОРОГА В МИНСК

Удалось связаться по телефону с родителями Александра. Отец, немолодой уже человек, конечно, расстроился звонку Сергея Ковалья, который сообщил, что банк подал в суд на его сына из-за того, что он уже пять месяцев не платит по кредиту. Отец пообещал, что постарается воздействовать на сына.

— *Отрицательный результат — тоже результат* — вздохнул Сергей.

В 15.30 мы вернулись в Минск.

ВМЕСТО ЭПИЛОГА

На следующий день, 7 сентября, на мой электронный почтовый ящик пришло письмо от начальника отдела по работе с проблемной задолженностью Алексея Кохановского:

Уважаемый Юрий!

Ваша поездка с Сергеем Ковалем в Солигорск оказалась результативной. Вчера вечером мне позвонил отец Александра К. и пообещал оплатить всю просрочку по кредиту, начисленным процентам, а также возместить банку понесенные судебные расходы. Сегодня утром все просроченные денежные суммы были оплачены.

В дальнейшем отец кредитополучателя пообещал самостоятельно производить погашение кредита за своего сына. Банк рассмотрит вопрос о целесообразности заключения с кредитополучателем мирового соглашения. Мы настроены на мирное разрешение спора. Так что вчерашний рейд по Солигорску и его окрестностям наделал достаточно шума, чтобы расшевелить камень, под который потекла вода.

Юрий КАРПИЦКИЙ

На заглавном фото: экономист отдела по работе с проблемной задолженностью Сергей Коваль (слева) в поисках имущества проблемных должников регулярно бывает там, где не ступала нога столичного жителя

Роман Кананыхин: через три года видеозвонки станут распространенным явлением



Кто лучше других знает, каким будет телефон будущего?

Конечно, топ-менеджер крупнейшей специализированной компании, работающей на рынке сотового ритейла и ведущий дилер операторов мобильной связи. Читатели «Банк.НОТЕ» наверняка догадались, что речь идет о «Евросети» — VIP-клиенте Белгазпромбанка.

Сегодня в гостях нашей рубрики — руководитель направления по странам СНГ ООО «Торговый дом «Евросеть» Роман КАНАНЫХИН.

– За счет чего «Евросеть» выдерживает конкуренцию на рынке?

– Во-первых, «Евросеть» – крупная розничная сеть, которая представлена на всей территории Беларуси; во-вторых, мы предлагаем качественную продукцию, которая ввезена на рынок официально; в-третьих, мы предоставляем высокое сервисное обслуживание. В наших салонах, помимо телефонов, можно приобрести портативную технику, аксессуары, а также подключиться к тем или иным услугам. Мы планируем только развиваться в данном направлении.

– Какие мобильные устройства лучше всего продаются в «Евросети?»

– Наиболее популярны среди белорусов телефоны компании Samsung (35-40%), далее LG и Nokia, из портативной техники большим спросом пользуются фотоаппараты и телефоны DECT.

– Как Вам работается в Беларуси? Какие ожидания у Вас были при назначении на нынешнюю должность и что по факту получилось?

– В Республике Беларусь бизнес четко структурирован. Государство активно участвует в развитии розничного рынка, что с одной стороны помогает, давая возможность четко планировать бизнес, с другой – иногда является неким тормозом при развитии. Поэтому, зная законы вашей страны, никаких неожиданностей не было.

– Каким телефоном Вы пользуетесь? Как будет выглядеть мобильный телефон в будущем?

– В настоящее время у меня четыре телефона: Nokia N97 mini, Samsung jet s8000, LG BL 40 Chocolate, Philips Xenium. Ориентируясь на вендоров, мы можем говорить о перспективах на ближайшие 3 года. Сегодня телефон – это комплексное решение, которое помогает быть всегда на связи и работать с большими объемами данных. Сейчас развивается touch-сегмент, телефоны становятся универсальными, управление легкое с минимальным количеством кнопок. Думаю, через три года видеозвонки будут уже нормальным явлением.

– Придет ли конец «серым» телефонам в Беларуси? Какая ситуация с контрафактными и поддельными телефонами в России и Украине?

– На любом самом развитом рынке серые телефоны будут существовать всегда. И это нормально в пределах 5-10%. Чтобы прекратить их существование, нужны кардинальные меры. Какие, например, были приняты в Турции, когда неофициально ввезенный в страну телефон, не прошедший таможню, просто блокировался и был неработоспособен.

Россия, по сравнению с Украиной и Беларусью, находится на другой стадии развития. Есть крупные федеральные сети, доля которых на рынке существенна. Они работают с официальными дистрибьюторами. В Украине жизнь серых телефонов усложняется, поскольку теперь их необходимо вносить в базу Укрчастотнадзора.

Справка «Банк.NOTE»

Руководитель направления по странам СНГ ООО «Торговый дом «Евросеть» Роман КАНАНЬХИН окончил Ярославский государственный университет по специальности «мировая экономика».

В 2003-2004 гг. работал директором сервисного центра «Мобисет» (г. Ярославль). В 2004 г. пришел в «Евросеть» на должность управляющего директора суб-филиала «Север» (филиал «Центр», РФ). В 2006 г. переведен управляющим директором в суб-филиал «Днепр» (Украина). В 2007 г. занимался развитием сети в филиале «Прибалтика». В 2008 г. назначен директором в филиал компании в Беларуси в качестве антикризисного управляющего.

Справка «Банк.NOTE»

«Евросеть» – крупнейшая компания, работающая на рынке сотового ритейла и ведущий дилер операторов мобильной связи. В настоящее время сеть компании включает более 4,3 тыс. магазинов, расположенных в 1373 городах России, Украины, Казахстана, Беларуси. Согласно отчету компании Deloitte, в период 2002-2007 гг. «Евросеть» стала самым динамично развивающимся ритейлером в мире. Только в России через салоны «Евросети» проводится порядка 600 000 различных платежей в день..



Но нецивилизованные игроки рынка будут продолжать свою деятельность, пока серые телефоны не будут блокироваться.

– Сколько сейчас салонов в Беларуси и будет ли расширяться Ваша филиальная сеть? Или, наоборот, будет сворачиваться (такие предположения в прошлом году высказывал президент «Евросети»).

– В настоящее время в Беларуси около 75 салонов и Интернет-магазинов. Открытие нового магазина – это всегда дополнительные инвестиции, которые должны принести определенную прибыль. Если в Беларуси будет необходимость развития и открытия дополнительных салонов, мы будем этим заниматься.

– Почему компания «Евросеть» выбрала именно наш банк?

– Для нас главными критериями в оценке были: рейтинг банка, активы, кредитная политика. В Беларуси много банков, которые могли бы соответствовать этим требованиям. Но нас больше интересовал не общий набор тарифов и кредитного пакета, а индивидуальный, применимый к VIP-клиентам. При рассмотрении таких пакетов банковских услуг Белгазпромбанк выиграл тендер среди многих крупных банков Республики Беларусь.

– Довольны ли Вы сотрудничеством с банком, какие у Вас есть пожелания и предложения по дальнейшему сотрудничеству?

– В целом, мы довольны сотрудничеством с банком, т.к. он проявляет большую гибкость и толерантность в работе в VIP-клиентами, и с нами, в частности. Все наши задачи решаются банком в минимальные сроки, что значительно повышает эффективность нашей работы.

Павел КАНАШ

*Благодарим управление клиентских отношений
Департамента корпоративного бизнеса
и лично Владимира Добровольского за содействие в подготовке материала.*

Три минуты славы Егора Чернова



В сентябре прошел финал национального конкурса «Песня для Евровидения», которое стало завершающим этапом отбора на детское «Евровидение».

Среди 11 конкурсантов был и 13-летний сын ведущего экономиста отдела корпоративного бизнеса могилевского филиала Белгазпромбанка Анжелики Черновой.

Всего в адрес Белтелерадиокомпании, которая является организатором конкурса и вещателем детского «Евровидения», поступило 55 заявок. По итогам прослушивания жюри в апреле выбрало 11 финалистов, в числе которых оказался Егор Чернов с песней «Lady Вясна».

НА СТАРТЕ ВСЕ РАВНЫ

Перед началом финала конкурса «Песня для Евровидения» корреспондент «Банк. NOTE» поговорил с Егором и его мамой.

– Егор, поделись впечатлениями от первых дней репетиций перед конкурсом «Песня для Евровидения».

– Я счастлив, что прошел в число лучших. Когда подавали заявку, думал, что это нереально. Интересно было познакомиться с другими финалистами. Надеюсь, что займу по итогам конкурса почетное место. Со мной работает замечательная команда – Виктор Викторович Бордунов, Нелли Николаевна Бордунова, Людмила Михайловна Смирнова и многие другие. Я всем очень благодарен за помощь.

– Как считаешь, какие качества позволили тебе добиться участия в отборе?

– Наверное, есть какой-то талант, умение петь. Говорят, что у меня красивый тембр. Плюс обаяние и сценические движения.

– Как оцениваешь шансы соперников?

– Шансы есть у всех. Конечно, хочется победить. Все зависит от меня.



Справка «Банк.NOTE»

Егор Чернов родился 17 апреля 1997 года. Учится в гимназии №3 г. Могилева.

Петь начал в 9 лет, когда бабушка привела его на занятия в заслуженный коллектив Беларуси, Могилевский образцовый театр-студию «Радуга».

Занял 2-е место на областном конкурсе «Лейся, песня» (2007), стал лауреатом Могилевского городского конкурса «Прояви себя» (2009), а также лауреатом первого республиканского смотра-конкурса детского творчества ОАО «Белгазпромбанк» (2009).

Принимал участие в международных фестивалях «Дети Москвы и Беларуси поют вместе», «Золотая пчелка», а также в ежегодных новогодних представлениях и рождественских концертах. В 2009 году в составе театра-студии «Радуга» выступал во Дворце Республики.

Увлечение: все, что связано с компьютером. Имеет свой персональный сайт: <http://egorchernov.info/>

– Среди твоих «болельщиков» много коллег твоей мамы, сотрудников Белгазпромбанка. Что бы ты хотел им пожелать?

– Хочу всем пожелать счастья, любви, дружбы, чтобы были успехи в работе и в личной жизни, и чтобы сбывались все мечты!

– В том числе их надежда увидеть тебя победителем этого конкурса?

– Конечно.

– Анжелика Ивановна, и вам заключительное слово!

– Огромное спасибо организаторам: нас удобно расселили, расписание соблюдается четко, все в порядке. Сегодня мы репетировали наш выход, финал, общую заключительную песню. Интересно смотреть, как другие номера прогоняют – наблюдаем за соперниками и оцениваем, кто чего достоин. Шансы, конечно, есть у каждого ребенка, и я не могу сказать, что жизнь – рулетка в этом мероприятии, и кроме звезды, которая для кого-то будет светить в этот день, очень важна та работа, которая была проделана. Наш номер достойный, и если Егор споет хорошо, то все сложится! В любом случае, надеемся пройти в первую пятерку, а стать представителем Беларуси на детском «Евровидении» – наша мечта!

В ОЖИДАНИИ НОВЫХ СВЕРШЕНИЙ

После завершения конкурса корреспондент «Банк.NOTE» еще раз связался с Анжеликой Черновой, попросив прокомментировать выступление Егора.



Егор Чернов запомнился своим выступлением на финале отборочного конкурса «Песня для Евровидения» не только зрителям, но и некоторым членам жюри

– Анжелика Ивановна, довольны ли вы выступлением Егора?

– Егор расстроился – но не из-за восьмого места, которое он получил, а из-за того, что праздник закончился. Потому что само участие в таком престижном состязании – это самый главный успех, которого мы достигли. Как я смеюсь, свои три минуты славы Егор получил! О нас писали в прессе, показывали по телевидению. Конечно, это было здорово и весело.

Последние дни перед выступлением были очень тяжелыми – и морально, и физически – потому что очень много репетировали. Но все три дня присутствовало ощущение праздника. А на четвертый Егор пожаловался: «Мама, я жалею, что «Песня для Евровидения» закончилась».

– Специалисты (к примеру, композитор Валерий Головки) высоко оценили музыкальный номер в исполнении Егора.

– Насколько мне известно, серьезные музыканты, участники в жюри оценили выступление Егора очень хорошо. Правда, я сама не видела оценок на бумаге, и говорить об этом не могу. Здесь нужно правильно понимать: во-первых, Егор уже взрослый мальчик и немного проигрывает деткам, которые в «щенячьем», милом возрасте. На них смотришь и умиляешься. Я считаю, что песня у нас была классная, она здорово отличалась от других номеров, так как более приближена к европейскому формату. Это не просто песня про дружбу, мир, любовь, как остальные – хотя они хорошие! Может быть, Егор выступил немножечко не так хорошо, как нам бы хотелось. Но все равно номер был на уровне. А спорить с жюри разве нужно?

Справка «Банк.NOTE»

Финал национального конкурса «Песня для Евровидения» транслировался 10 сентября в прямом эфире Первого канала и спутникового телеканала «Беларусь-ТВ».

Выступления участников оценивало профессиональное жюри и зрители.

После подсчета голосов представителем Беларуси на детском «Евровидении» стал Даниил Козлов из Жабинки.



Детское «Евровидение-2010» пройдет без Егора. Но он не оставил мечту покорить европейскую сцену

– Будете ли еще участвовать в «Песне для Евровидения»?

– Сын сразу же заявил, что мы пойдем и в следующем году. Но я посмеялась и сказала, что вряд ли выдержу! Ведь это очень долгая работа, которая продолжалась с начала года. Это тяжело — надо и песню написать, и о номере подумать, и съездить несколько раз на отборы. Не буду говорить о материальных затратах – это, как говорится, дело родителей, которые хотят помочь своим детям добиться чего-то в жизни. Сейчас я с улыбкой говорю: «Сын, через год ты станешь большой и старый! Как будешь рядом с маленькими детками выступать?». В общем, Егор с удовольствием бы принимал участие – по возрастному критерию мы еще два раза можем участвовать в отборе на «Евровидение». Но тут уже маме надо сначала передохнуть, а потом уже думать про следующий год.

– Что говорят коллеги на работе о своих впечатлениях?

– Моим коллегам очень понравилось. Они поддерживали, голосовали за нас. Многие жалуются, что не могли дозвониться, видимо, потому, что телефонные линии были перегружены. Но мы же взрослые люди и понимаем, что пусть первое место, пусть пятое, пусть одиннадцатое – это в любом случае замечательно.

Павел КАНАШ

На заглавном фото: в глазах матери любой, даже самый талантливый артист — прежде всего ребенок, которому нужна помощь, внимание и поддержка. 9 сентября, Анжелика Чернова с Егором возле здания Белтелерадиокомпании

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА**Валерий ГОЛОВКО: я бы поставил Егора Чернова первым в национальном отборе**

Композитор, продюсер Валерий Головкин считает, что нынешний национальный отбор в очередной раз показал, что в Беларуси большое количество талантливых детей. В интервью корреспонденту БЕЛТА он сказал, что кроме песни Даниила Козлова ему пришелся по душе номер Егора Чернова из Могилева («Lady вясна»).

— *Поющий мальчик, прекрасная аранжировка, плюс белорусский язык. И все работает. Я бы поставил этого мальчика на первое место в национальном отборе,* — сказал композитор.

У него есть свое объяснение на тот счет, почему композиция осталась незамеченной зрителями и членами жюри.

— *Большинство голосует за хит страны, и почти никто не голосует сквозь призму «Евровидения», не опирается на европейские музыкальные стандарты,* — считает Валерий Головкин.

Сергей Шнуров: искусство никому ничего не должно



В ближайшее время в одном из столичных клубов выступит Сергей Шнуров — одиозная личность, которая порой приводит в шок неподготовленную публику. Корреспонденту «Банк.NOTE» удалось взять эксклюзивное интервью у экс-фронтмена группы «Ленинград», а ныне предводителя «Рубля».

«Рубль – это потому, что мы рублимся!», – объясняет Сергей название группы. И понятно, что тем, кого смущает грубый панк-рок и ненормативная лексика, мы бы не рекомендовали знакомиться с их творчеством. Однако не стоит сбрасывать со счетов тот факт, что проект Шнура стал одним из феноменов современной культуры, и его сумасшедшая популярность – тому прямое доказательство.

Понятно, что легкое волнение перед интервью с мастером крепкого слова, конечно, у автора этих строк присутствовало. Но в телефонном разговоре Сергей Шнуров показался спокойным и даже, не побоимся этого слова, интеллигентным человеком! Он хорошо знает классику, не жалуется слово «комфорт» и не прочь порассуждать о роли искусства в современном обществе. Итак, предлагаем вашему вниманию эксклюзивное интервью, которое Сергей Шнуров дал корпоративному изданию Белгазпромбанка.

– Сергей, добрый вечер! В этом году вышел дебютный альбом «Сдачи не надо» группы «Рубль». Он и заявлен, и слушается как оппозиция – если не «Ленинграду», то современным музыкальным тенденциям. А длинные волосы вы отрастили тоже «в пик» – потому, что среди музыкантов стало модно бриться наголо?

– Длинные волосы отросли сами собой. Их носили многие, начиная от Баха и Моцарта и заканчивая Рахманиновым – он в юности отрастил длинные волосы, а потом стал бриться наголо. Наверное, это традиция независимых художников.

– Ваш недавний видеоклип «Я х...ю на гитаре» был запрещен на Youtube. Вас подобные запреты не волнуют? Вы, наверное, привыкли к тому, что ваше творчество считают скандальным и провокационным?

– Мне кажется, тем людям, которые х...ят на гитаре, вообще непросто. Особенно в ох...ном костюме!

– Ага, как в этом клипе! Вам комфортно было сниматься голым?

– Мне всегда хорошо. Только мне не нравится слово «комфортный». Я не понимаю его значения. Странное слово. «Комфортно» – это как?

– Я имел в виду в значении «удобно». Хотя соглашусь с вами, что слово «комфортно» стало модно употреблять. Верите ли вы в то, что искусство (в частности, музыка) может очищать души людей и делать их лучше?

– Я уверен в том, что искусство ни на что не способно. Только Иисус Христос, который ради чего-то появился на этой земле, был способен на многое. А все остальное – побочные эффекты, назовем это так. В том числе современное искусство. Да и несовременное тоже.

– То есть искусство просто отражает окружающую действительность?

– Искусство вообще разное. И выполняет разные задачи. Если взять Сальвадора Дали, то вряд ли он отражал то, что происходит вокруг нас. Он, скорее всего, находился в каком-то своем мире. Считаю, что искусство никого ничему не учит и не должно ничего исправлять.



Сергей Шнуров считает, что аудитория группы «Рубль» примерно совпадает с аудиторией «Ленинграда», но она более узкая, потому что «Ленинград» был более фольклорным коллективом

– Хорошо, давайте перейдем от абстрактных к более конкретным вопросам. Как соотносится аудитория «Рубля» с аудиторией «Ленинграда»? Это те же люди или другие? Можно ли сказать, что ваши слушатели повзрослели вместе с вами?

– Я думаю, что аудитория группы «Рубль» примерно совпадает с аудиторией группы «Ленинград», но она более узкая, потому что «Ленинград» был более фольклорным коллективом, скажем так. Я не верю во взросление аудитории, это точно. Наверняка есть те, кто слушал меня 10 лет подряд. И я слушал их тоже.

– Рок-н-ролл – это всерьез и надолго? Или есть шансы, что Сергей Шнуров когда-нибудь поэкспериментирует, скажем, с электронной музыкой? За рэп ведь вы уже взялись...

– Шансы есть всегда, только у всех они разные. Электронную музыку слушать интересно, а играть – нет. Вообще никак.

– Ностальгия по «Ленинграду» не одолевает? Не хотите собрать его снова?

– Я не могу вернуть 2002 год. И вы тоже. Никто его не может возвратить, он остался в 2002 году. Это было начало новой эпохи. И я рад, что оставил какой-то свой след в этом псевдо-серебряном веке.

– А можно как-то сравнить «серебряный век» в начале прошлого столетия и начало этого?

– Я вообще в цифры плохо верю.

– В отношении песен «Рубля» на сайте проекта сказано: «Пиратское распространение приветствуется». Как вы относитесь к музыкальному пиратству?

– Не плохо, потому что есть в этом какая-то правда. Если есть возможность, почему бы ей не воспользоваться? Я всегда считал так, и не думаю, что стоит себя держать за руки, нужно слушать то, что звучит и брать то, что есть. Если ты увидел свое, возьми это.



Поклонники любят Сергея Шнурова за потрясающую энергетику, исходящую на его концертах

– Свою версию альбома для издания на CD подготовил известный музыкальный критик Артемий Троицкий. Вы ей остались довольны?

– Что значит «доволен»? Я не доволен никогда. Скажем так: я видел вариант Артемия Троицкого и отнесся к нему с пониманием.



Несмотря на одиозность сценического образа Сергея Шнурова, с ним работают весьма уважаемые люди в мире искусства

– Этим летом вы выступали на фестивале B2Gether в Литве (на котором, кстати, было немало белорусов). Каковы ваши впечатления?

– Мне кажется, что в Беларуси группа «Рубль» пользуется каким-то невероятным, даже необоснованным авторитетом и признанием, за что огромное спасибо белорусам! Собственно, это все, что я могу сказать.

– Вам больше по душе большие фестивальные концерты или клубные выступления (в том числе корпоративы)?

– Мне по душе вообще любые концерты.

– В одной рецензии на «Рубль» было сказано, что эта музыка воспроизводит «реальность человека, длительное время пребывающего в тяжелом запое», и добавлено: «Если бы для книги «Москва-Петушки» кому-то понадобился саундтрек, то альбом «Сдачи не надо» отлично мог бы выполнять эти функции». Согласитесь ли вы с таким описанием?

– Это неправда. «Москва-Петушки» Венедикта Ерофеева – никак не группа «Рубль», а скорее всего Мусоргский, если придумывать музыкальную аналогию.

– Классика вас вдохновляет? Какую музыку предпочитаете послушать на дуге?

– У меня нет досуга, потому что нет работы. Поэтому слушаю любую музыку, которую слышу. Вот сейчас играет группа «Коридорс».

– В прошлом месяце общественность массово отмечала 20 лет без Виктора Цоя. В одном интервью вы упомянули, что ходили на концерты рок-клуба и видели вокалиста группы «Кино» живьем. Оказал ли Виктор Цой на вас какое-нибудь влияние? Как вы относитесь к его творчеству?

– Сложный вопрос. Вы на него сами ответили – если я ходил на концерты, значит, как-то отношусь, правильно?

– Хорошо, а какую-то песню из его творчества могли бы выделить особенно?

– Мне нравится та, где есть строчка: «Верь мне, и мы будем с тобой в этой драке» (песня «Верь мне» из альбома «Это не любовь» (1985) – прим. ред.).

– На одном из российских телеканалов недавно стартовал документальный проект с вашим участием – «История российского шоу-бизнеса». Какой период там охвачен, каким артистам посвящены выпуски проекта?

– Слушайте, я уже не помню. Это год назад снималось. Смотрите проект. Он снят и показывается в записи. Нужно быть идиотом, чтобы предполагать, что я там снимаюсь до сих пор. Сейчас мы живем новыми идеями и новыми проектами.

– Вот, как раз в ближайшее время на экраны выйдет «Слон», фильм с вашим участием. Но вашей музыки там нет – почему?

– Потому что – слава Богу. Давно не было российского кино, где не было бы моей музыки.

– Расскажите о ваших впечатлениях о том, как снимался этот фильм. Тем более интересно, что съемки проходили в Минске.

– Минск понравился, замечательный город. Мне по душе, что у вас открытые люди, с улыбками на лицах и без фиги в кармане. В общем, люди хорошие!

– Не расскажете какую-нибудь историю со съемок?

– Истории со съемок пусть останутся со мной.

– Вы недавно женились. Желаю вам счастья в личной жизни, и все же – не станет ли это препятствием к творческим порывам? Так часто бывало в музыкальной (и не только) истории.

– Я очень надеюсь, что это последний редут, который, наконец, станет препятствием к моим творческим порывам!

Павел КАНАШ

P.S. Сергей Шнуров в жизни совсем не такой, как Шнур на сцене. В «реале» он — обычный человек, который старается проявлять себя максимально широко: писать музыку, сниматься в кино, вести телепередачи. На сцене — хулиган, дебошир и сквернослов и, наверное, имеет на это право, ведь именно таким его любит публика.