



Банк.НОТЕ

Корпоративное издание

№6 (21), июнь 2010

В номере:

Крупным планом

Как предотвратить несчастные случаи на производстве? Что для этого делает служба охраны труда в Белгазпромбанке? Чему должен научить нас пожар рядом с головным банком, на складе Минского завода вычислительной техники, где погибли спасатели?

В центре внимания

Комфортно ли чувствуют себя сотрудники Белгазпромбанка на своем рабочем месте? Корреспондент «Банк.НОТЕ» попросил высказаться наших коллег на тему эффективности кадровой политики, чтобы получить информацию из первых уст.

Технологии

Белгазпромбанк постоянно совершенствует свои услуги, что позволяет нам укреплять лидерские позиции на финансовом рынке Беларуси. Не так давно банк предложил корпоративным клиентам осуществлять внешнеторговые сделки с помощью международного торгового финансирования. Эту работу оценили не только белорусские предприятия и организации, но и авторитетные международные финансовые институты.

Тим-билдинг

В середине мая сотрудники Белгазпромбанка при поддержке профкома отправились в поездку по Скандинавии. Программа тура включала в себя посещение стран Балтии, трех скандинавских столиц и живописных северных фьордов.



С Новосельем!

Сотрудники гродненского филиала Белгазпромбанка отпраздновали новоселье. В центре города — на ул. Горького, 60, состоялась торжественная церемония открытия здания, построенного в рекордно короткие сроки.

В номере:

Новый дом Белгазпромбанка в Гродно	3
Юрий Ясинский: за 20 лет банк сохранил главное — приверженность малому бизнесу	7
Наша служба безопасна и легка (...если соблюдать правила)	11
Карьерный рост не так уж прост	13
Сколько работаешь в банке — столько и учишься	15
Международное торговое финансирование от Белгазпромбанка	19
В маркетинговых сетях	24
Большие герои мини-футбола	27

Новый дом Белгазпромбанка в Гродно

Сотрудники гродненского филиала Белгазпромбанка отпраздновали новоселье. В центре города — на ул. Горького, 60, состоялась торжественная церемония открытия здания, построенного в рекордно короткие сроки.



Директор гродненского областного филиала Белгазпромбанка Валериан Попко

Гродненский объект — первый, построенный банком «с нуля». Если в других областных центрах приобретались готовые помещения, которые затем перестраивались и реконструировались под специфику финансового учреждения, то теперь основные этапы возведения офиса (проектирование, выбор земельного участка, строительство) осуществлялись при непосредственном участии наших специалистов.

Основной принцип: все для удобства посетителей — электронная очередь, комфортные помещения для переговоров и отдыха. Сотрудники получили просторные рабочие места, прекрасную столовую, а также рекреационную зону на террасе. Клиенты (среди них — представители малого и среднего бизнеса, а также крупнейшие организации Гродненской области — «Гродно-облгаз», «Гродножилстрой», «Гродноэнерго») — все условия для качественного обслуживания.



Ноябрь 2008 года — закладка «первого камня» в фундамент нового здания



Гродно, ул. Горького, д. 60 — новый адрес областного филиала Белгазпромбанка.

— Жители нашего города получили в его центре очень красивое здание. Строители постарались на славу, — сказал на торжественной церемонии глава администрации Ленинского района г.Гродно Борис ФЕДОРОВ. — Убежден, банк только укрепит лидирующие позиции в нашем регионе.

— Мы также удовлетворены результатами проделанной работы, — отметил заместитель председателя правления ОАО «Белгазпромбанк» Александр ИЛЬЯСЮК. — В новом здании удалось воплотить все нормативы и стандарты, необходимые для полноценного функционирования финансового учреждения.



В день открытия было многолюдно — поздравить коллектив гродненского филиала приехали VIP-клиенты, а также представители головного банка.

Гродненский объект — первый, построенный банком «с нуля». Если в других областных центрах приобретались готовые помещения, которые затем перестраивались и реконструировались под специфику финансового учреждения, то теперь основные этапы возведения офиса (проектирование, выбор земельного участка, строительство) осуществлялись при непосредственном участии Белгазпромбанка.

Проектировщиками здания выступили специалисты института «Гродногражданпроект», построено оно силами СУ-211 ОАО «Гроднопромстрой».

— Мы изначально «замахнулись» на шесть этажей, — сообщил директор института «Гродногражданпроект» Владимир ДЕШКО. — Однако после обсуждения проекта с директором филиала Валерианом Попко убедились, что для нужд банка хватит и четырех. Считаю заслугой нашего института то, что в новостройке четко обозначены и разграничены основные функциональные зоны, предназначенные для обслуживания физических и юридических лиц, а также помещения для хранения ценностей, приема пищи и отдыха, рабочие места для персонала и руководства. Рад, что новый дом Белгазпромбанка получился уютным и добротным. С поставленными задачами мы справились быстро и четко, благодаря грамотному взаимодействию с головным банком в Минске, и с Валерианом Попко — в Гродно. С ним работалось легко, ведь руководитель филиала — наш коллега, строитель по образованию.

— Возведение здания банка — это для нас как хобби, — продолжил начальник СУ-211 ОАО «Гроднопромстрой» Анатолий ШКУТА. — Мы специализируемся на объектах производственного и социально-культурного значения. Планируется активное участие «Гроднопромстроя» в строительстве первой в Беларуси атомной электростанции. Кроме того, в Гродно силами СУ-211 построен ряд крупных объектов на производственных объединениях «Азот» и «Химволокно», школа, спортивные сооружения, торговые центры. Мы принимали участие в реконструкции Советской площади. При работе над гродненским филиалом Белгазпромбанка использованы новейшие технологии. Нам есть чем гордиться.

Рядом со зданием, где раньше располагался офис гродненского филиала, сейчас работает центр банковских услуг (ЦБУ) Белгазпромбанка. Теперь он располагается по ул. Калиновского, 75. Наши представительства открыты и в крупнейших районных центрах области — Лиде, Слониме и Новогрудке. В Гродно есть еще два ЦБУ — на ул. К.Маркса, 31 и ул. Лиможа, 32Б.



В новом здании гродненского филиала будет уютно как сотрудникам, так и клиентам



Специалисты получили просторные рабочие места...



... а клиенты — возможности для переговоров и отдыха

— Возведение здания банка — это для нас как хобби, — продолжил начальник СУ-211 ОАО «Гроднопромстрой» Анатолий ШКУТА. — Мы специализируемся на объектах производственного и социально-культурного значения. Планируется активное участие «Гроднопромстроя» в строительстве первой в Беларуси атомной электростанции. Кроме того, в Гродно силами СУ-211 построен ряд крупных объектов на производственных объединениях «Азот» и «Химволокно», школа, спортивные сооружения, торговые центры. Мы принимали участие в реконструкции Советской площади. При работе над гродненским филиалом Белгазпромбанка использованы новейшие технологии. Нам есть чем гордиться.

Рядом со зданием, где раньше располагался офис гродненского филиала, сейчас работает центр банковских услуг (ЦБУ) Белгазпромбанка. Теперь он располагается по ул. Калиновского, 75. Наши представительства открыты и в крупнейших районных центрах области — Лиде, Слониме и Новогрудке. В Гродно есть еще два ЦБУ — на ул. К.Маркса, 31 и ул. Лиможа, 32Б.

Юрий КАРПИЦКИЙ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

VIP-клиент банка, начальник Слонимского управления магистральных газопроводов Юрий БЕССОНОВ:

— Поздравляю команду гродненского филиала с новосельем, ведь инвестирование в собственных сотрудников — самое надежное вложение средств. Наше предприятие обслуживается в Белгазпромбанке восемь лет. Новейшие технологии и услуги, выгодные условия по кредитам и депозитным вкладам — залог плодотворного сотрудничества. Банк менять не собираюсь, несмотря на предложения, периодически поступающие от ваших конкурентов. Специалистам гродненского филиала по-хорошему завидую — им сейчас созданы сказочные условия.

С новосельем, дорогие гродненцы!

Юрий Ясинский: за 20 лет банк сохранил главное — приверженность малому бизнесу



В этом году исполняется двадцать лет со дня основания предшественника нынешнего Белгазпромбанка, банка «Экоразвитие». Что это было за время? Правда, что 90-е годы были «лихими»?

Об этом, и о многом другом корреспондент журнала «Банк.NOTE» поговорил с первым председателем правления банка «Экоразвитие», ныне — профессором кафедры экономической теории Академии управления при Президенте Республики Беларусь, доктором экономических наук Юрием Ясинским.

А ПОМНИШЬ, КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ...

— Конец 80-х годов я запомнил как время полного развала. В новом Верховном Совете выступали люди с горящими глазами (например, академик Сахаров), — и это было удивительно для существовавших порядков. Тогда впервые в Советском Союзе начали поднимать вопросы, связанные с экологией и, в частности, с Чернобыльской катастрофой. Я к тому времени уже был доктором экономических наук и сотрудничал с группой московских специалистов, среди которых были депутаты Верховного Совета. Мы пришли к выводу — необходимо организовать систему занятий экологией. В результате зарегистрировали общественную организацию. Возглавил ее известный ученый, биохимик, профессор Андрей Маленков (сын того самого Георгия Маленкова — председателя Совета Министров, фактического руководителя советского государства в 1953-55 годах). Андрей Маленков занимался разработками противодействия загрязнению окружающей среды. Некоторые из них были весьма успешными. Например, так называемые протекторы для почвы. Появилась идея: почему не создать банк, который мог бы как-то поддерживать экологическое направление? Мы его учредили и назвали «Экоразвитие».

— То есть имелось в виду именно экологическое, а не экономическое развитие?

— Совершенно верно. Хотя опыта тогда было мало, потихоньку мы становились на ноги. Молодежь набиралась знаний у авторитетных банковских работников. Например, Галина Павловна Притуляк была из старой гвардии. Наша первая бухгалтер быстро сбежала. Тогда мы посоветовались с Притуляк, и она говорит: «Найдите Голухова». Он тоже был пенсионером, причем инвалидом — ему ампутировали ногу после артрита. Владимир Макарович Голухов раньше работал главбухом Госбанка, а затем занял аналогичную должность у нас и учил молодых.

Банк вначале был зарегистрирован как общество с ограниченной ответственностью, потом превратился в ЗАО. Учредителями выступили несколько коммерческих структур, самой крупной из которых был «Белбытпром». Хотя название напоминает государственную организацию, под этой вывеской работали частники. Во главе ее стоял ныне покойный Владимир Эфрон, он и дал основные деньги. «Белбытпром» поставлял грибы и прочие «дары леса» на Запад. Можно сказать, Эфрон протоптал тропу, по которой затем пошел «Белкоопсоюз».

— Кстати, в интервью нашему журналу Александр Ильясюк вспомнил, что свой первый кредит он выдал на закупку лисичек.

— Вот-вот! Также в учреждении банка участвовала компания с забавным названием «Ребус». Они одними из первых стали поставлять в Беларусь из-за рубежа агро-

вые автоматы. Человек, который возглавлял «Ребус», Валентин Цыбулин, сейчас является одним из крупнейших акционеров РРБ-банка. Еще учредителем «Экоразвития» выступал Союз арендаторов и мой учитель Макс Самуилович Кунявский. В середине 80-х я был членом правления и участвовал в первом съезде Союза, куда входили различные предприятия. Знакомство с их руководителями было полезным. Кстати, теперь Бизнес-союз предпринимателей и нанимателей (нынешнее название Союза арендаторов) носит имя Кунявского.

БЫЛО ВРЕМЯ БЕЗ ПЕЧАЛИ, БЫЛО ВРЕМЯ — ОБЕЩАЛИ

— Юрий Маркович, с какими проблемами пришлось столкнуться? Наверное, советские методы не работали в новых условиях?

— Самой большой проблемой были ресурсы. Банк организовали частные лица, и к нам, естественно, побежали коллеги: «Дай кредит!». А где взять ресурсы? Крутились-вертелись, как могли. Сегодня уже можно сказать, что решать это удавалось, в основном, за счет личных контактов. Меня вывели на пенсионный фонд города Минска (тогда это была самостоятельная организация). Деньги, поступавшие на счет фонда, стали размещаться на определенное время в «Экоразвитии» — не все, конечно. Но нам и части вполне хватало. Пенсионный фонд выделял ресурсы по той простой причине, что счет у них был в государственном банке, и там они валились бесплатно. А мы-то проценты платили! Сейчас за такое тебя просто посадят, а тогда была вольница. Это же начало 90-х!

— Действительно ли это были так называемые «лихие 90-е»?

— Конечно, и еще какие! Я, правда, до самых лихих не «дожил» в банке. В начале 90-х складывалась следующая ситуация. Клиентов (это я только потом понял) можно было разделить на два класса. Одни искренне стремились развивать бизнес, и у некоторых что-то получалось. А другие изначально хотели спереть! Но сначала все было довольно скромно, по крайней мере, у нас. Должен сказать, когда пришел в «Экоразвитие», то, не будучи банковским работником, не очень хорошо понимал эти риски. Но здорово помогли наши «старички» — что Голухов, что Притуляк. К тому же они хорошо разбирались в людях. Понимание, чувство клиента было наработано фантастическое. Галина Павловна разговаривает с человеком и понимает, что это за фрукт. Она подходит ко мне и говорит: «Юрий Маркович, это же проходимец!» У нас был только один крупный невозврат, а так — мелочи, задержки, но это были нормальные люди, которые не занимались «киданием». Покрыть этот невозврат удалось через два месяца после моего ухода. Я очень обрадовался, когда узнал, что в банке по балансу все хорошо и чисто. Слава богу.

— Интересно, как тогда жилось банкирам, и как их воспринимали?

— Знаете, такие чудеса происходили! Невероятная наивность. Звонит мой друг, одноклассник. В школе учились вместе. Я его лет десять не видел, не слышал. Договорились встретиться. Он говорит: «Слушай, дай кредит! По-дружески, это ж для меня! Почему не дашь? Какое еще обеспечение?» То есть, предприниматели так совершенно искренне считали! Это потрясает. Шел какой-то перелом в мозгах. До этого у людей было другое мышление.

Еще случай. Помню, поехал я в командировку. Пригласили познакомиться с Коммерцбанком, причем за их счет. Когда мы возвращались из Франкфурта-на-Майне, в аэропорту столкнулись с двумя директорами. Один из них возглавлял могилевское «Химволокно» — очень богатый завод в то время. Провожали их с почестями. И так, летим в самолете «Люфтганзы», и он мне: «Ну что, банкир? Какими судьбами здесь?». «Да ничего, — говорю. — Поучился кое-чему. А вы что?». «Да, мы ездили оборудование закупать». «Тогда понятно, почему вас так провожали!». «Слушай, — говорит. — Нам деньги нужны! Можешь дать?». «Что значит деньги? Кредит?». «Ну да. А под какую ставку ты даешь?». А тогда проценты были сумасшедшие. Тем более, у нас

ресурсы дорогие. Я говорю, такая-то ставка. «С ума сошел? Нам производство надо развивать! Ладно, пойду в правительство». То есть тогда понятия экономической эффективности у крупных заводов даже близко не было. Нам надо оборудование, а во сколько обойдется, когда оно окупится, и так далее — неважно. Надо, и все. Остальное — ерунда. Потом я читал в газетах, что этого директора, во-первых, сняли, во-вторых — посадили. Потому что он на этих зарубежных закупках нагрел руки. Это я рассказываю затем, чтобы продемонстрировать, какие тогда были взгляды как на уровне обычных граждан, так и могучих предприятий. Люди не понимали, что происходит, и как это должно работать. Все считали, что деньги печатает сам банк!

— **К слову, именно при Вас произошла реформа — появление белорусского рубля?**

— Да, мы начали функционировать, когда еще ходили советские рубли. Позже нужно было эту массу скинуть, и вместо нее Нацбанк давал национальную валюту. Тогда отдельно существовало городское управление Нацбанка (в здании самого банка), и — областное (на улице Кальварийской, где сейчас вычислительный центр). В городском, естественно, работали все «гиганты». Командовала горуправлением Галина Кухоренко, до недавнего времени она возглавляла БПС-банк. Тогда в результате денежной реформы появились эти «зайчики» и «белочки», все операции проходили через них. Областное же управление возглавлял ныне покойный Иосиф Петрович Маненок, который затем ушел с госслужбы и долгое время работал первым замом в Белвнешэкономбанке. Я пришел в Нацбанк и говорю: можно ли мне перейти в областное управление? Они смотрят — банк маленький — и разрешили. Я написал заявление, и мы перешли как раз перед реформой. Появилась необходимость заменить всю наличку, все перекрыть. Владимир Голухов эту операцию реализовал просто безукоризненно!

ВОТ ТАК МЫ И МУЖАЛИ, И РОСЛИ

— **Что Вы еще помните о людях, с которыми работали?**

— У нас был кредитный отдел, состоящий из двух человек (которые занимались и экономикой банка), отдел валютных операций и бухгалтерия. К нам пришел специалист, связанный с биржами, и потом он не оставил банковскую сферу. Сейчас это известный банкир, Юрий Эдуардович Сушкевич, исполнительный директор Приорбанка. Потом пришла Татьяна Медведева, сейчас руководит Сомбелбанком. Причем она не была по своей квалификации банковским работником. После окончания политехнического института по специальности «экономика строительства», поступила к нам из системы жилищно-коммунального хозяйства и начала свою карьеру именно в «Экоразвитии». Затем она повышала свою квалификацию в Лондоне, а также в американском Bank Of New York и на других курсах крупных международных банков.

Голухов, к сожалению, умер. Бывало, прихожу к нему с какой-то проблемой, и говорю: как же другие банки ее решают? Он мне: «Юрий Маркович, сейчас узнаем!» Лезет в свою засаленную книжку, находит там главбуха какого-нибудь государственного банка, и говорит: «Привет, Саша. Это Голухов... Ты мне скажи, как там у вас вот это...» — и ему выкладывали все, подчистую! Потом он мне говорит: «В этом банке решают вот так, причем можно так и так». Он потрясающе раскладывал все по полочкам. Наверное, из того, нашего старого состава единственный, кто остался в «Белгазпромбанке» — это Александр Ильясюк.

— Позвольте привести выдержку из журнала «Банковский вестник» (август 2008), цитату из статьи Николая Кузьмича «Современная банковская система Беларуси: создание, оценки»: «Учрежденный в начале 1990 года на паевой основе частными предпринимателями, банк «Экоразвитие» начал осуществлять их расчетно-кассовое обслуживание, оказывал на первом этапе кредитную поддержку этой категории ссудозаемщиков. Постепенно наращивая собственный капитал, банк выстоял в сложной экономической ситуации». Какие еще услуги предлагал банк?

— Основной спрос был на кредиты. Коммерческие организации росли как грибы после дождя. Они прибегали и говорили: дай кредит. А какое обоснование? Предприниматель арендует магазин, завозит товар, все в порядке... Он и клиентом готов стать, но где взять деньги? При мне произошел один завал, получился невозврат. Причем мы поняли, что вернуть средства бесполезно, кредитополучатель скрылся в России. Спаслись за счет инфляции. Я нашел ресурсы у московского предпринимателя, которые он разместил на небольшое время, месяцев на шесть-восемь. В те времена депозитные проценты достигали 300-400%, и кредитные — соответственно, еще выше! Бешеная инфляция! И мы за счет того, что платили относительно малые проценты, отдали кредит, использовали его и погасили невозврат. Такая была история. Это стало нам наукой — деньги размещать нужно грамотно. До этого слушали всех доброжелательно, а тут кредитники насторожились. И я учился, как надо разговаривать с людьми, чтобы их заполучить. Ведь главной оставалась борьба за ресурсы. И все говорили: а какие у тебя преимущества и какие гарантии? А мы были такие маленькие, что не было ни преимуществ, ни гарантий! И чтобы как-то втереться в доверие, нужно было использовать другие способы — как личное обаяние, так и связи.

— **Как дальше развивалось «Экоразвитие»?**

— Чтобы не остановиться в развитии, необходимо было резко увеличить уставный фонд. Среди новых учредителей появился футбольный клуб «Динамо-Минск». Тогда у них на ровном месте пошли бешеные деньги, за счет продажи игроков в зарубежные команды. Возглавлял «Динамо» известный футболист Леонид Гарай, а Женя Хвастович, коммерческий директор, имел контакты с моим учредителем. Потом пришла знаменитая фирма «Пуше», которая сделала главное вложение и стала возглавлять совет банка. Все происходило очень просто. У банка был определенный уставный фонд, а его нужно увеличить в десять раз. Кто будет покупать доли? И новые инвесторы покупают контрольный пакет. А что остается учредителям — закрывать банк? Ведь Национальный банк говорит: или вы наращиваете собственные ресурсы, или лишаетесь лицензии. Впрочем, я ушел в конце 1993 года, и дальше все развивалось без меня.

— **А вы следили за судьбой «Олимпа» и, впоследствии, Белгазпромбанка?**

— Да, наблюдал. Там оставались знакомые, бывшие сотрудники. Валерий Селявко, который сменил меня, — молодец, успешно все раскрутил. Самым сильным ходом стала сделка с «Газпромом». Она сделала банк просто неубиваемым, стратегически обеспечив необходимую «подушку безопасности». Дальше оставалось только спокойно совершенствовать работу банка и коллектива. Я за судьбу Белгазпромбанка не волнуюсь. Появились серьезные клиенты, один «Белтрансгаз» чего стоит! Несмотря на то, что в учредителях были такие гиганты, руководители Белгазпромбанка сохранили приверженность малому бизнесу, которая была с самого начала. И мне это очень нравится. Ведь мы с этого начинали, и работали на то, чтобы питать возникавшее тогда предпринимательство. И я считаю большой заслугой Белгазпромбанка, что он не изменил первоначальному курсу.

Павел КАНАШ

Наша служба безопасна и легка (...если соблюдать правила)



Об этом и многом другом корреспонденту корпоративного журнала «Банк. NOTE» рассказал ведущий специалист отдела эксплуатации и обслуживания зданий Валерий ЦВИРКО.

– Охрана труда начинается с момента заключения трудовых отношений. Она представляет собой систему, которая обеспечивает безопасные, здоровые условия для жизни и здоровья людей в процессе их трудовой деятельности. Я раньше работал на производстве, поэтому имею возможность сравнить подход руководителей некоторых предприятий к обеспечению безопасности с тем, что внедрен у нас в головном банке и филиалах – надо сказать, здесь просто райские условия!

– Почему?

– Потому что на производстве зачастую даже элементарные условия не соблюдаются. Люди работают в запыленных помещениях, нет средств защиты. Главное – выполнить план! А здесь для каждого работника создаются условия – обеспечение современной техникой, установка кондиционеров, медицинское обследование. То есть предусматривается целый комплекс мероприятий. И это, что вполне естественно, потом оправдывается — банк экономит на оплате больничных листов своих сотрудников.

– У нас в банке не было серьезных случаев нарушения дисциплины труда и техники безопасности?

– Нет. И когда я встречаюсь с руководителями структурных подразделений, по вопросам охраны труда (куда входят вопросы производственной санитарии, а также соблюдение элементарных правил и мер пожарной безопасности) всегда нахожу с ними взаимопонимание. Их не нужно убеждать, что обеспечение безопасности – необходимое условие нормальной работы.

– Эти вопросы нашли отражение в зачете по технике безопасности?

– Да, в правовых актах заложено требование, что проверка руководителей должна проводиться не реже одного раза в три года. Ее цель – помочь вспомнить требования нормативно-правовых документов и изучить что-то новое.

– Бытует мнение, что в банках работа идет очень спокойно и никакой опасности для сотрудников не представляет...

– Когда мы оформляли документы по вопросам охраны труда, то обращались за консультацией в другой банк. Считаю, что у нас работа налажена лучше. На любом производстве, где есть отношения между работодателем и работающим, всегда возникают вопросы по охране труда и безопасности, вне зависимости от того, в каком подразделении находится сотрудник. Есть участки, которые требуют повышенного внимания – технические службы, автотранспортный участок, энергетики, служба эксплуатации. Там усилены требования к специалистам, они встречаются с более вредными производственными факторами, которые воздействуют на человека.

Как предотвратить несчастные случаи на производстве? Что для этого делает служба охраны труда в Белгазпромбанке? Чему должен научить нас пожар рядом с головным банком, на складе Минского завода вычислительной техники, где погибли спасатели?

– Невозможно обойти вниманием пожар, который случился 11 мая фактически у нас на виду, на соседнем предприятии. Это очень серьезное происшествие, в результате погибли люди. Как Вы прокомментируете этот случай?

– Мы уже привыкли, что на пожарах гибнут взрослые и дети, но не сотрудники МЧС! А ведь речь идет о профессионалах! Что тут еще добавить? Только то, что жизнь человека бесценна и не идет ни в какое сравнение с теми материальными ценностями, которые приходится спасать сотрудникам МЧС. Конкретно по этому случаю работает комиссия, она разберется, кто прав, а кто виноват. Этот трагический инцидент только подтверждает, насколько важны вопросы охраны труда. Я проработал в пожарной службе более тридцати лет и могу сказать, что гибели спасателей в огне раньше не было.

– Вам наверняка лучше всех известно, какая самая частая причина возникновения пожаров...

– Она не оригинальна: нарушение элементарных мер пожарной безопасности либо пренебрежительное отношение к этим вопросам. Предписания, предъявляемые инспекторами пожарного надзора, должны выполняться. А на них смотрят, как на второстепенные, что приводит к печальным последствиям.

Справка Банк.NOTE

11 мая произошел крупный пожар на складе Минского завода вычислительной техники – он расположен на ул. Притыцкого, 62 (напомним, адрес головного банка – ул. Притыцкого, 60/2). Загорелось одно из зданий, и во время ликвидации ЧП пострадали восемь сотрудников МЧС, четверо из них погибли. По факту трагедии возбуждено уголовное дело. Гибель спасателей на пожаре случилась впервые в новейшей истории Беларуси.

– Что Вы можете посоветовать сотрудникам банка?

– У каждого определен круг должностных обязанностей. Сюда же входят обязанности по охране труда, пожарной безопасности, производственной санитарии. Если мы будем к этому относиться спустя рукава, то последствия могут быть самыми плачевными. У нас в банке проводится значительная работа со стороны руководства – техническое перевооружение, ремонт, благоустройство. Создаются все условия, чтобы сотрудники могли нормально трудиться и не задумывались о том, что в любой момент могут получить травму или заболевание, связанное с их профессиональной деятельностью. А поддержание трудовой дисциплины целиком и полностью зависит от нас самих.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Своими впечатлениями от сдачи зачета по технике безопасности поделился директор Департамента информационных технологий Александр ЖЕЛИХОВСКИЙ:

— Этот зачет, по сути своей, является обязательным требованием государства ко всем предприятиям и организациям Республики Беларусь. Поэтому отношение к нему было как к мероприятию, которое банк должен обязательно выполнить. Как комиссия, так и сотрудники банка, занимавшиеся вопросами тестирования, подготовили материалы, которых было достаточно, чтобы их прочитать и ответить на все вопросы. Кроме того, со стороны комиссии было понимание того, что зачет все-таки является дополнительной нагрузкой, и сотрудники банка могли пройти эту «обязаловку» в наиболее комфортном режиме. Была возможность использовать и конспекты для подготовки – т.е. важно не помнить наизусть правила и нормы, а знать, где эту информацию можно найти. Во всяком случае, сотрудники банка имеют представление о том, что такое техника безопасности и какие возможны варианты оказания помощи. Безусловно, нам нужно знать эти вопросы для решения нестандартных ситуаций, и для того, чтобы их предотвратить.

Павел КАНАШ

Карьерный рост не так уж прост

Современная экономическая ситуация еще раз подтвердила правильность тезиса — кадры решают все. В условиях глобального кризиса конкуренцию на рынке выдерживают предприятия и организации, обладающие в своей отрасли наилучшими специалистами.

Понятно, что добросовестно выполнять служебные обязанности, развивая и совершенствуя свои профессиональные навыки — на это нацелен каждый сотрудник. Но все же: какими ожиданиями руководствуются специалисты, приступающие к работе в банке? В чем секрет карьерного роста? Какова мотивация у наших коллег, решивших уйти из банка?

Начальник управления по работе с персоналом Наталья НАЙДЕНКОВА поделилась своими впечатлениями от работы в банке:

— Я пришла в Белгазпромбанк в конце прошлого года с аналогичной должности в «Хоум Кредит Банке» после реорганизации там структурного подразделения. На мое решение повлияли имя и репутация Белгазпромбанка, интересные задачи, стоящие перед управлением по работе с персоналом, а беседа с председателем Правления только укрепила в мысли, что банк развивается, ценит и уважает своих сотрудников, готов принимать и внедрять новые тенденции в развитии персонала.

— В чем суть Вашей работы?

— Наше управление выполняет несколько основных функций: ведет кадровый учет персонала банка, составляет и исполняет план по повышению квалификации, проводит аттестационные мероприятия, подбирает новых специалистов совместно со структурными подразделениями банка, принимает участие в формировании политики материального стимулирования.



— По каким критериям идет подбор новых сотрудников в банк?

— Белгазпромбанк является учреждением с достаточно разветвленной структурой, оказывающей широкий спектр услуг. При приеме на работу мы ориентируемся на профессиональные и личностные качества кандидатов. У нас нет, например, жестких возрастных критериев и мы охотно принимаем на работу молодых специалистов, отлично зарекомендовавших себя при прохождении практики в банке или имеющих хороший балл диплома.

— Как проводится адаптация новичков?

— Основная роль в период адаптации принадлежит институту наставничества. Оценка результативности каждого сотрудника и постановка задач на длитель-

ный период происходит в рамках Ежегодного диалога. Важную роль в кадровой политике играет создание благоприятного морально-психологического климата, исключающего возникновения конфликта интересов. В банке есть все возможности для вхождения в должность, раскрытия собственного потенциала, личного и карьерного роста. Примеры построения успешной карьеры можно найти практически в каждом подразделении Белгазпромбанка.

— **Как Вы думаете, в чем основная причина увольнения сотрудников?**

— Безусловно, каждый случай индивидуален. Наиболее распространены две официальные причины: в связи с окончанием срока действия контракта, а также по соглашению сторон. Безусловно, Белгазпромбанк, как и всякая бизнес-структура, стремится к приглашению наиболее профессиональных и эффективных специалистов. Поэтому, часть увольнений наверняка связана с тем, что сотрудники не могли или не хотели выполнять стоящих перед ними задач. Конечно, есть люди, которые меняют работу в силу объективных личных либо семейных обстоятельств. Руководители структурных подразделений всегда индивидуально подходят к каждому случаю, стараясь удержать ценных сотрудников или принять весомые аргументы и не препятствовать увольнению.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Сколько работаешь в банке — столько и учишься

Комфортно ли чувствуют себя сотрудники Белгазпромбанка на своем рабочем месте? Корреспондент «Банк.NOTE» попросил высказаться наших коллег на тему эффективности кадровой политики, чтобы получить информацию из первых уст.



Своих респондентов мы разделили на три группы:

1. Новички.
2. Вверх по карьерной лестнице.
3. Бывшие коллеги.

Участникам импровизированного «круглого стола» мы задали три вопроса:

1. Какие у Вас были ожидания от работы в Белгазпромбанке, и что Вы получили по факту?
2. Чему Вы научились в банке за эти годы в профессиональном смысле?
3. Что значимого произошло в Вашей жизни за последнее время?

Вот что из этого получилось:

НОВИЧКИ

Экономист отдела национальных платежных систем управления розничных операций Екатерина КАНЮК:

1. В мои студенческие годы преподаватели говорили, что работа в банке однообразная и неинтересная. Однако на деле все оказалось абсолютно не так. Я не ограничиваюсь выполнением узкого перечня обязанностей, ведь банк позволяет каждому сотруднику проявить себя в той области, где имеются определенные способности. Поэтому моя работа дает возможность не стоять на месте, а постоянно развиваться.
2. Когда меня принимали на работу, то сказали, что продукт, которым буду заниматься, представляет собой «мини-банк в банке». За это время получила колоссальный опыт в таких областях, как кредитование, составление отчетности и статистики, обработка файловой информации, работа с законодательной базой, с клиентами, а самое главное — умение работать в коллективе.
3. Осуществилась моя заветная мечта — я купила автомобиль, без которого сейчас не представляю своей жизни.



Экономист отдела претензионной работы и эквайринга управления банковских карт Павел ЛОБАЧ:

1. До Белгазпромбанка я не имел опыта работы в финансовых институтах. Рад, что оказался в команде нашего банка. Во-первых, нравится то, чем я занимаюсь, ведь еще студентом меня интересовала тема банковских пластиковых карточек и электронных платежных систем. Во-вторых, по своей сути моя работа сопряжена с новыми технологиями. Представление об этом должен иметь каждый современный молодой человек. В-третьих, мне повезло оказаться в замечательном коллективе, не только спортивном и творческом, но и по-настоящему надежном. Работая продолжительное время на одном и том же месте, однажды может прийти ощущение, что все знаешь и умеешь. Тогда хочется опустить руки и плыть по течению. Я постараюсь не совершить подобной ошибки.
2. Ответ на этот вопрос заключается в названии отдела, в котором я работаю. Эквайринг — это деятельность банка по обслуживанию процесса приема карточек

в качестве средства оплаты в магазинах. Я изучил весь жизненный цикл карточки. Оказывается, за привычным обликом пластика скрывается кропотливый труд многих людей. Кроме того, процесс производства настолько сложный и высокотехнологичный, что любая ошибка может привести к серьезным последствиям. По роду деятельности общаюсь с так называемыми «проблемными» клиентами. Они часто сталкиваются с вопросами в процессе использования карточек. Приходится быть чрезвычайно сдержанным и терпеливым. Но после благодарности с их стороны мне приятно за хорошо проделанную работу.

3. Я познакомился с огромным количеством людей. Многие из них стали моими друзьями. Стараюсь с оптимизмом смотреть вперед.

ВВЕРХ ПО КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ

Заместитель председателя правления Владимир ДЯКОВИЧ:



1. В Белгазпромбанке я работаю 14 лет. Начинал в четвертом филиале и рос вместе с банком. Мой стаж работы говорит о том, что существующая здесь система ценностей меня устраивает. Я всегда всячески ее поддерживал и развивал.

2. В 1996 году до Белгазпромбанка (тогда еще «Олимпа») я поработал в другом банке. До этого – в Институте прикладной физики Академии наук. Банковский бизнес был для меня новым делом. Могу сказать: все, чего достиг на сегодняшний день, я добился здесь. Насчет карьеры как таковой, скажу честно, никогда не думал, но точечность на работу у меня всегда присутствовала. Изначально ставить на первое место карьеру – немножко не в моем стиле. Прежде всего, для меня главное – работа. Считаю, произошло счастливое стечение обстоятельств – когда одновременно есть добросовестное выполнение дела, и та среда, которая это оценит.

3. В процессе моей работы многие направления были стартапами. В том числе – образование четвертого филиала (мой стартовый проект). С первого месяца он работал с прибылью, чего в системе никогда раньше не было. И потом филиал продолжал приносить прибыль. Когда я перешел в головной банк, здесь тоже было много нового: и стартапы, и создание Департамента корпоративного бизнеса. Необходимо было выстраивать систему новых подходов в банке, реинжиниринг, создавать направление активных продаж. Результаты работы показывают, что нам удалось чего-то добиться. Естественно, как и для каждого мужчины, для меня имеет значение удовлетворение от хорошо сделанной работы, – наверное, каждый раз, когда закрываешь какой-то значимый этап.

Начальник отдела претензионной работы и эквайринга управления банковских карт Дмитрий ФУРС:



1. В Белгазпромбанк я пришел с уже имеющимся 7-летним стажем работы в банковской сфере, из которых 3 года занимался пластиковыми картами, поэтому имел представление, чего ожидать от нового места работы. По факту получил возможность заниматься любимым делом. Участие в неформальной жизни коллектива (турслеты, команда банка по мини-футболу) стало приятным бонусом, который дает возможность укрепить корпоративное взаимодействие и получать положительные эмоции от общения с коллегами.

2. Профессиональный уровень за эти годы удалось поднять в разы, ведь мне пришлось столкнуться с широким кругом вопросов и получить солидный опыт. Я принимал непосредственное участие в таких значимых проектах, как вступление в платежную систему Visa, сертификация на обслуживание чиповых карт. В этом году мы практически заканчиваем сертифицировать чиповую эмиссию. Впереди — совместные с платежными системами проекты по повышению уровня безопасности операций в Интернете по нашим картам. Также в этом году планируем еще ряд интересных проектов. На мой взгляд, а мне есть с чем сравнить, в нашем

банке адекватно оцениваются усилия людей, направленных на его процветание. А это очень хорошая мотивация для сотрудников. Причиной моего карьерного роста послужило то, что мне доверяют и стимулируют проявление инициативы. Конечно же, поддержка коллектива «карточек» и «розницы». И сам немножко шевелюсь, стараюсь постоянно двигаться вперед.

3. Создание управления банковских карт в прошлом году. 25 мая праздновали наш первый день рождения.



Начальник отдела продаж управления клиентских отношений Владимир ДОБРОВольский:

1. В Белгазпромбанк я пришел из коммерческой фирмы, хотя имел банковский стаж около 10 лет. Работал в различных банках и Беларуси, и Российской Федерации, в том числе занимал и руководящие должности. Первое, что понравилось – это команда. Мои ожидания оправдались, как в плане социальной политики, так и по поводу зарплаты. В банке индексируется заработная плата, есть постоянные дополнительные стимулирующие выплаты (ежегодная премия, материальная помощь к отпуску и т.д.). Тем более что в целом, насколько я знаю, зарплата в нашем банке выше среднего по рынку. Кроме того, присутствует и соцпакет: оплачивается медосмотр, организовано питание.

2. Во-первых, еще больше укрепил свои навыки работы в команде. Во-вторых, достаточно сильно продвинулся в области переговорного процесса, другими словами, научился более профессионально вести переговоры с клиентами. Признателен руководству, которое не только не отказывает в обучении и повышении квалификации, но и всячески поощряет самообразование и личностный рост. Здесь могу сравнить, ведь на прежних местах работы я работал в филиалах государственных банков, и в этом плане там было очень сложно. Тут, в головном офисе крупного коммерческого банка, лучше понял специфику и тонкости настоящего банковского бизнеса. Ведь наша работа такая: сколько работаешь, столько и учишься. Что стало причиной карьерного роста? Это вопрос больше к руководству банка. Со своей стороны, могу сказать: скорее всего, причиной послужил упорный труд на благо нашего банка, а также нацеленность на результат и стремление его добиться, невзирая на препятствия. В плане профсоюзной работы наши работники тоже молодцы – мне нравятся подходы в части организации турслетов и подобных мероприятий, поездки различного плана. Каждый год у нас шикарный корпоративный новогодний праздник, сотрудники банка могут ездить со скидками за границу (вот, сейчас поехала команда в Норвегию). Это говорит о том, что работа поставлена на должном системном уровне. Чем еще хорошо работать в банке (и это очень важно) – тем, что трудовое законодательство выполняется очень четко. Оформление на работу, начисление заработной платы и прочих выплат – всегда чувствуешь себя уверенно. Это позволяет спокойно планировать личный бюджет, как в краткосрочной, так и среднесрочной перспективе.

3. За это время (в банке я уже работаю четвертый год) в личной жизни ничего значимого не произошло. Все наиболее интересное происходит на работе.

БЫВШИЕ КОЛЛЕГИ

Как говорится, на кадровую политику в банке всегда лучше посмотреть со стороны.



Директор ООО «Альпинстрой» Алексей ПАВЛЮЧЕНКО:

1. Затрудняюсь ответить, какие ожидания были 12 лет назад. А сказать, что получил по факту, могу — огромный профессиональный опыт и умение работать в команде.

2. Научился за эти года грамотно оценивать кредитные риски. Я хочу сказать не о расчете коэффициентов и прочих нормативов, а о реальной оценке эффективности бизнеса клиента в целом и кредитруемого проекта. В банке было много возможностей для этого — команда единомышленников, постоянный рост клиентской базы и кредитного портфеля (и количественный, и качественный).

— Поддерживаете ли Вы отношения с бывшими коллегами?

— Конечно. Тем более, что я работаю в фирме, которая обслуживается и кредитует-ся в Белгазпромбанке.



Помощник председателя правления Беларусбанка Андрей КОРБУТ:

1. Хотелось спокойной, стабильной работы — что, в общем и целом, получил.
2. Вычлнить что-то отдельное сейчас сложно. Если коротко — научился работать в такой серьезной организации, как банк.
3. Конечно, поддерживаю. За шесть лет, что проработал в Белгазпромбанке, у меня появилось много знакомых, с которыми я общаюсь до сих пор.



Финансовый директор УП «Диакония» Кирилл БАКИНОВСКИЙ:

1. Я уже имел 7-летний банковский стаж, а с переходом в Белгазпромбанк получил возможность совершенствовать свои навыки в современном и динамично развивающемся учреждении. Работа здесь полностью изменила мое представление о банковской системе. Четкая организация бизнес-процессов, высокий профессиональный уровень сотрудников, компетентность руководителей, отношение к клиентам — основы успешного развития банка и повышения моего личного профессионального уровня.
2. 6-летний опыт работы в управлении корпоративного кредитования Белгазпромбанка стал хорошей школой профессионального развития. Практика позволила изучить специфику различных видов деятельности субъектов хозяйствования, риски хозяйственной деятельности, экономику и финансы предприятия.
3. Профессиональные навыки, накопленный багаж знаний, личные амбиции привели к пониманию необходимости дальнейшей самореализации, большей самостоятельности в принятии решений. 6 лет — это достаточно длительное время. Рад, что имел возможность работать в коллективе, где существовала дружба, понимание, общие интересы. И сейчас поддерживаю дружеские отношения со многими сотрудниками Белгазпромбанка.

Павел КАНАШ

Международное торговое финансирование от Белгазпромбанка

Белгазпромбанк постоянно совершенствует свои услуги, что позволяет нам укреплять лидерские позиции на финансовом рынке Беларуси. Не так давно банк предложил корпоративным клиентам осуществлять внешнеторговые сделки с помощью международного торгового финансирования. Эту работу оценили не только белорусские предприятия и организации, но и авторитетные международные финансовые институты.

Одним из основных партнеров Белгазпромбанка в продвижении программы международного торгового финансирования (МТФ) выступил Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Услуга особенно актуальна в условиях глобального экономического кризиса — она позволяет модернизировать производство, выпускать новую продукцию, получая источники финансирования при недостатке собственных средств.

О том, как организована работа по развитию программы МТФ, корреспондент «Банк.NOTE» узнал, побывав на семинаре «Организация финансирования внешнеторговой деятельности предприятий», который проводил Белгазпромбанк совместно с ЕБРР. С нашей стороны основную организационную нагрузку приняли на себя руководители и сотрудники филиала №1 совместно с управлением международного торгового и структурного финансирования Департамента корпоративного кредитования головного банка.



Консультант ЕБРР по международному торговому финансированию Игорь Русин, директор филиала №1 Белгазпромбанка Артур Гапеев и начальник отдела корпоративного бизнеса филиала №1 Белгазпромбанка Сергей Петрович обсуждают аспекты программы МТФ.

Цель семинара — знакомство и обсуждение практических вопросов финансирования внешнеторговых сделок с крупнейшими предприятиями и организациями нашей страны. Среди участников были представители известных производителей: Городейского сахарного комбината, ОАО «Світанак», а также VIP-клиенты банка: фабрика «Модум — наша косметика», Дзержинская фабрика «ЭЛИЗ», ЧУП «МАВ», ОАО «Вестагросервис».

Консультант ЕБРР Игорь Русин рассказал об особенностях работы ЕБРР в области международного торгового финансирования, а также о формах финансирования импорта машинно-технического оборудования. Он продемонстрировал схемы организации финансирования внешнеторговых сделок, включающих взаимодействие импортера, экспортера, обслуживающих банков, а также экспортных кредитных агентств.

Начальник управления международного торгового и структурного финансирования департамента кредитования и инвестиций Белгазпромбанка Ирина Красовская сделала акцент на преимуществах, связанных с практическим использованием МТФ. Затем директор филиала №1 Артур Гапеев вместе со специалистами провели «круглый стол» с участием корпоративных клиентов банка.

По итогам семинара его участники ответили на вопросы анкеты. Обработка результатов показала, что подобные мероприятия актуальны для белорусских предприятий. Они не всегда знают о возможностях и ресурсах, которые может предоставить банк. Это неудивительно — услуги Белгазпромбанка становятся все более разнообразными и привлекательными, однако из-за производственной «текучки» наши корпоративные клиенты не всегда имеют возможность получить необходимую информацию и ее проанализировать.

Очевидно, полученные знания в ближайшее время перерастут в заключенные сделки в области международного торгового финансирования. Новейшее оборудование и технологии, поступающие в нашу страну при помощи ресурсов Белгазпромбанка, неизбежно скажутся на улучшении финансового баланса наших клиентов и партнеров, а также на благосостоянии сотрудников банка.



ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Директор департамента кредитования и инвестиций Белгазпромбанка Татьяна АВРАМЕНКО:

— Насколько востребована услуга международного торгового финансирования клиентами нашего банка в современных условиях?

— Очень востребована. Во-первых, по экономическим соображениям — сделки с помощью МТФ для наших клиентов обходятся дешевле классического кредитного продукта. Им, как правило, предоставляется отсрочка в погашении основного долга. Клиенты могут получить значительный объем кредитных ресурсов для финансирования импортного товара, ранее ввезенного на территорию Беларуси, а также финансирование разовых торговых сделок и открытие возобновляемых кредитных линий на длительный срок, надежное страхование рисков, возникающих при проведении подобного рода проектов.

Во-вторых, клиентам Белгазпромбанка обеспечено согласование всех необходимых условий в короткие сроки при минимальном пакете предоставляемых в банк документов, бесплатное консультирование нашими сотрудниками, начиная от обсуждения проекта контракта и структурирования сделки до момента исполнения всех обязательств перед банком.

В-третьих, высокий рейтинг «Белгазпромбанка», опыт в сопровождении такого рода операций и надежная репутация в глазах международных финансовых институтов существенно упрощают нашим клиентам возможности получения недорогих заемных средств на достаточно длительный срок при неограниченной географии финансирования проектов.

— Насколько Вы удовлетворены сотрудничеством с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) по продвижению услуги МТФ?

— Начиная с 1997 года наш банк сотрудничает с ЕБРР по вопросам поддержки малого и среднего бизнеса. Поэтому мы отлично знаем возможности этого авторитетного финансового института и положительно оцениваем включение нашего банка в Программу содействия развитию международной торговли (ТФП) ЕБРР и консультационный проект. Сотрудничество с ЕБРР в рамках программы ТФП позволяет Белгазпромбанку увеличить свою конкурентоспособность на рынке финансовых услуг, расширить продуктовую линейку и привлечь на обслуживание новых, перспективных корпоративных клиентов.

Более того, мы практически использовали лимит финансирования по линии ЕБРР под эти цели и надеемся, что в короткие сроки он будет увеличен. (Через несколько дней после проведения интервью стало известно, что ЕБРР увеличил лимит для Белгазпромбанка в рамках программы ТФП с 10 млн. до 20 млн. евро — редакция). Стоит отметить, что наш банк имеет значительный опыт сотрудничества и с другими международными финансовыми институтами в области МТФ.

— Продуктивно ли работают филиалы Белгазпромбанка в этом направлении и какова их роль в реализации программы МТФ?

— Я высоко оцениваю роль сотрудников и руководителей филиалов по продвижению в регионах продуктов программы МТФ. Ведь именно от результатов региональных подразделений в значительной степени зависит достижение эффекта по программе в целом, рост и качество кредитного портфеля. Поэтому ее конечные потребители — малые и средние предприятия, большинство из которых находятся именно в регионах, должны получать тот же спектр банковских услуг, что и для столичных предпринимателей, и такого же высокого качества.

ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РЕГИОНАХ

В условиях жесткой конкуренции

О том, как продвигается услуга международного торгового финансирования, мы попросили рассказать представителей региональных подразделений, имеющих опыт организации подобных сделок:

Начальник ЦБУ №2 (г.Солигорск) филиала №1 ОАО «Белгазпромбанк» Дмитрий ЖДАНЬКО:

— Как показала практика, международное торговое финансирование оказалось востребованной услугой в нашем регионе. Специалисты ЦБУ №2 активно предлагают МТФ крупным предприятиям, импортирующим сырье для производства продукции, поставляющим оборудование в рамках программ по техническому перевооружению. Нам помогает хорошее знание региона, практика активных продаж банковских продуктов, личное знакомство с руководством и финансовыми службами предприятий.

Как известно, востребованность той или иной услуги банка определяется наличием потребности клиентов в этих услугах, информации о них, а также умением продать выгоду от применения МТФ.

Мы произвели мониторинг организаций, которых может заинтересовать данное направление. Убедились, что ряд предприятий ничего не знали о преимуществах и возможностях такого финансирования. С целью определения потребностей в МТФ мы провели многочисленные встречи, которые определили круг потенциальных клиентов. Хороший эффект дал мини-семинар для предприятий и организаций в г.Солигорске с участием консультанта ЕБРР, а также реклама услуги в местной периодической печати. Далее с нашей стороны последовали конкретные предложения, которые оказались приемлемыми.

Основными клиентами ЦБУ №2 в части торгового финансирования являются Солигорский институт проблем ресурсосбережений с опытным производством, Слуцкий сахарорафинадный комбинат, ОАО «ЛМЗ «Универсал». В планах — привлечение к программе МТФ представителей среднего бизнеса и крупных предприятий.

Начальник отдела корпоративного кредитования филиала №6 Белгазпромбанка (г.Гродно) Сергей ЛОЙКО:

— МТФ востребовано в нашем регионе, в основном, в части финансирования контрактов по приобретению иностранного оборудования или автотранспорта. В 2008 году наш филиал заключил первую сделку с привлечением МТФ, посредством которой клиент приобрел 5 новых автопоездов.

Мы продвигаем услугу при содействии представителя ЕБРР и головного банка. Индивидуально знакомим потенциальных клиентов с преимуществами МТФ. На переговорах озвучиваем возможности Белгазпромбанка в финансировании внешнеторговых сделок. Поскольку сейчас многие банки предлагают клиентам услуги торгового финансирования, на конечную эффективность работы в значительной степени влияют скорость определения условий финансирования и компетентность сотрудников.

В 2009-10 годах ряд наших клиентов смогли приобрести новое импортное оборудование. Филиалом №6, совместно со специалистами головного банка, прорабатывались возможности реализации крупных инвестиционных проектов с привлечением торгового финансирования таких предприятий, как Гроднохимволокно, Гродноэнерго, Красносельскстройматериалы.

Начальник отдела корпоративного кредитования филиала №8 Белгазпромбанка (г.Гомель) Евгений ПОЛТОРАН:

— Услуга Белгазпромбанка по торговому финансированию в нашем регионе востребована предприятиями с годовой выручкой свыше 3 млн. евро. Такие компании в последнее время практикуют рассылку информации о своих потребностях в несколько банков. Такие документы поступают и к нам. С помощью головного банка мы стараемся оперативно на них реагировать. Убежден, это приведет к организации сделок.

Программу МТФ мы предлагаем как уже состоявшимся клиентам Белгазпромбанка, так и другим предприятиям региона. Ни для кого не секрет, что в последнее время ведется жесткая конкурентная борьба между банками, и давно прошли те времена, когда крупный клиент сам приходил в банк и интересовался возможным пакетом услуг. Поэтому мы подбираем потенциальных потребителей программы МТФ, которым могут быть интересны наши возможности. В первую очередь мы провели переговоры со всеми резидентами свободной экономической зоны «Гомель-Ратон», в дальнейшем переключились на прочих клиентов региона, осуществляющих внешнеторговые операции.

Клиентов, как правило, интересует 4 фактора – цена услуги (процентная ставка), скорость принятия решения об условиях финансирования со стороны банка, сложность оформления документов, качество работы сотрудников отдела кредитования. Совокупность этих факторов и определяет, состояться сделке или нет.

Сейчас в рамках торгового финансирования основным из наших клиентов является ИПУП «Мультипак» — один из крупнейших в Европе производителей полистирольной пленки, которая используется для производства различного рода упаковки, начиная от контейнеров для продуктов питания и заканчивая прозрачными окошками в почтовых конвертах.

В заключение хотелось бы выразить огромную признательность руководству Белгазпромбанка и консультанту ЕБРР за содействие в развитии операций торгового финансирования на местах.



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Доверие Европы — успех банка

Консультант Европейского банка реконструкции и развития Игорь РУСИН на протяжении года занимался популяризацией и продвижением программы международного торгового финансирования (МТФ) среди сотрудников и клиентов Белгазпромбанка. Миссия Игоря Юрьевича подходит к концу — самое время подвести предварительные итоги его работы.

— Как Вы оцениваете проведенный филиалом №1 Белгазпромбанка семинар по программе МТФ?

— Мероприятие организовано отлично. Подавляющее большинство участников проявили высокий интерес к теме семинара и к выступлениям докладчиков. МТФ продолжает оставаться актуальной темой для белорусских предприятий и импортеров промышленного оборудования, машин, сырья и потребительских товаров.

— Какова, на Ваш взгляд, позиция Белгазпромбанка в данных операциях среди других банков в Республике Беларусь?

— За последний год значительно активизировалась работа филиальной сети Белгазпромбанка, расширилась клиентская база, появились новые клиенты и сделки. Ваш банк обладает всем необходимым для предоставления ресурсов по программе МТФ на конкурентных рыночных условиях.

— Расскажите, пожалуйста, о ходе выполнения миссии ЕБРР в нашем банке.

— Я в качестве консультанта ЕБРР проводил обучение сотрудников банка, коммерческие встречи с вашими клиентами, направленные на развитие данного вида операций в Белгазпромбанке.

Одним из основных направлений моей деятельности в рамках проекта стало содействие в формировании и становлении нового специализированного подразделения в банке — управления международного торгового и структурного финансирования.

Создание этого подразделения в рамках Департамента кредитования и инвестиций позволило сфокусировать и централизовать коммерческую работу по продвижению продуктов МТФ клиентам банка, наладить взаимодействие с региональными филиалами и начать формирование целевой клиентской базы. Основная цель нового управления — развитие и совершенствование новых видов операций МТФ. Среди основных — финансирование импорта оборудования и машин на средне- и долгосрочной основе, а также постимпорта и прочих операций.

Белгазпромбанк не является новичком в области проведения операций международного торгового финансирования. Высокий кредитный рейтинг, достаточный капитал и структура акционеров всегда позволяли Белгазпромбанку привлекать средства от международных финансовых институтов и коммерческих банков, и финансировать внешнеторговые операции клиентов на конкурентных условиях.

— Что пожелаете нашим сотрудникам по окончании Вашей миссии?

— Дальнейших успехов в достижении высоких финансовых результатов.

Юрий КАРПИЦКИЙ

В маркетинговых сетях



Многие крупные компании успешно используют в своей практике бизнес-модель, основанную на принципах сетевого маркетинга. Успех таких игроков измеряется миллиардными оборотами и миллионами поклонников их продукции по всему миру. Ярким представителем этого сообщества является шведский косметический концерн Oriflame.

Наш сегодняшний гость Николай Герасимов – директор компании «Орифлэйм Косметикс» в Беларуси, VIP-клиент Белгазпромбанка.

– Николай Валерианович, расскажите, пожалуйста, как строится бизнес в компании Орифлэйм?

– В нашем ассортименте – более двух с половиной тысяч продуктов. Каждые три недели, когда выходит новый каталог, мы предлагаем порядка 900 наименований. Ежегодно Орифлэйм выпускает более 400 новинок! Информационный поток просто огромен, как для покупателей, так и для продавцов.

Суть прямых продаж – создание грамотной мотивационной системы, которая позволила бы производителю построить максимально эффективный способ информирования потребителя о всех преимуществах предлагаемого продукта. Когда вы попадаете в обычный мультибрендовый косметический магазин, девушке за прилавком, по большому счету, абсолютно все равно, продукцию какой компании вам предложить. Наш основной продукт – это бизнес-возможности для консультантов. Орифлэйм – наилучшее предложение на рынке прямых продаж для тех, кто мечтает о высоких доходах и хочет начать путь к своей мечте, используя уникальную бизнес-концепцию: «Зарабатывай сегодня и воплощай свои мечты завтра ТМ». Когда консультант уверен в продукте, представленном компанией, он может рекомендовать его другим – в этом и заключается сущность прямых продаж.

– Как Вы относитесь к тому, что в обществе существует предвзятое отношение к консультантам, или, как их еще называют, распространителям?

– Полностью согласен с утверждением, что впечатление о любом процессе, в первую очередь, складывается от его участников. В вашем вопросе я, прежде всего, разделю бы два абсолютно разных понятия – консультант и распространитель.

Не берусь утверждать, на чем базируется «кодекс чести» распространителей. Но могу абсолютно четко сформулировать «правила игры» тех, кто называет себя «консультантом компании Орифлэйм».

Во-первых, это действительно четко прописанные в «Уставе Орифлэйм» правила, закрепленные договорными обязательствами с каждым из наших консультантов и достаточно строго отслеживаемые сотрудниками в повседневной практике.

Для нас консультант – прежде всего человек, делающий свою работу с вполне определенной целью – создать собственный бизнес. И мы стремимся максимально поддержать это решение, создавая максимально ясную систему мотивации. Но не стоит забывать, что в своей ежедневной коммуникации с нашими потребителями консультант становится очень важным и, самое главное, активным элементом глобальной системы развития бренда. Именно поэтому наше сотрудничество с каждым консультантом закреплено взаимными договорными обязательствами.

Одним из приоритетных направлений своей деятельности я определил необходимость не только пропаганды, но, в большей степени, защиты самой идеи «прямых продаж». В том числе и от тех, кто позволяет себе играть не по правилам.

– На аудиторию с каким уровнем дохода рассчитана ваша продукция?

– Уже 40 лет философия Орифлэйм неизменна: безупречное шведское качество по доступным ценам; натуральные ингредиенты растительного происхождения и строгие стандарты производства; высокие этические нормы и экологическая чистота.



– Ваша продукция, в первую очередь, обращена на женскую аудиторию. Для мужчин – только пара страниц в каталоге.

– Действительно, бытует мнение, что белорусские мужчины пока не готовы пользоваться такими продуктами, как скраб для умывания или крем для век. Я не совсем согласен с этим. Результаты продаж продуктов из нашей «мужской» серии подчас говорят обратное. Могу смело утверждать одно – спектр косметических продуктов, которые мужчины используют в своей повседневной жизни, постоянно расширяется.

– Насколько мужчина должен уделять внимание своей внешности?

– Считаю, если мужчина стремится достичь чего-то в жизни, он должен уделять достаточно внимания своей внешности. Возможно, будет справедливым утверждение, что имидж – это, прежде всего, один из инструментов достижения поставленных целей.

– Помимо Орифлэйм, на рынке прямых продаж в Беларуси работают еще три косметические компании. Какова диспозиция сил?

– У каждой компании существует своя цель. Наша – быть №1 в своем сегменте. По данным независимых экспертных агентств, мы лидируем на многих рынках, включая и Беларусь.

Вообще, наличие конкуренции помогает постоянно сохранять бизнес-тонус. Честно признаюсь, я никогда не радуюсь, когда конкурент отступает, потому что прекрасно понимаю, что подобные идеи мы также могли прорабатывать. Но интуитивно, исходя из собственного опыта, или же из принципов построения бизнеса самой компании, мы не пошли по ошибочному пути.

– Кто может стать консультантом Орифлэйм?

– Возможности открыты для всех. Неважно, кем ты был вчера – домохозяйкой, строителем, педагогом или бизнесменом. К слову, наши консультанты, раньше занимавшиеся классическим бизнесом, теперь очень успешные лидеры Орифлэйм. В прошлом году в Риме компания вручила чек на миллион долларов российскому топ-лидеру.

– Насколько близко Вы подошли к этой цифре?

– Буквально на днях в Беларуси была преодолена новая ступень на лестнице успеха Орифлэйм. Три белорусских лидера закрыли вакансии исполнительного директора. Для нас это принципиально важное, я бы сказал, статусное событие. Мы выплатим каждому из них разовое вознаграждение в 24 тысячи долларов. При этом, средний доход исполнительного директора составляет порядка 180 тысяч долларов в год.

– Почему Вы стали работать в косметической сфере?

– Если честно, никогда представить себе не мог, что моя жизнь будет связана с косметической сферой. Тем более с прямыми продажами. Мое знакомство с Орифлэйм началось со встречи с менеджментом компании. Затем я побывал в Киеве на Банкете директоров – мероприятии, где компания чувствует консультантов, достигших новых успехов. Вы знаете, это очень пафосное и мотивирующее событие. Тогда в Киеве я посмотрел в глаза людей, выступающих со сцены. Меня покорила их искренность. Я понял, что бизнес Орифлэйм – это, в первую очередь, бизнес взаимоотношений; бизнес, построенный на ценностях компании.

– И какие ценности лежат в основе бизнеса Орифлэйм?

– Единство, дух и страсть. Это не просто слова, это основа нашего бизнеса. В Ориф-

лэйм ты не сможешь перейти на следующую ступеньку по лестнице успеха, если не сможешь достичь успеха другим.

– Почему Вы сотрудничаете именно с Белгазпромбанком?

– Наша компания всегда стремится использовать в работе самые новые и современные технологии. Когда возникла необходимость выбрать банк для постоянного сотрудничества, то оказалось, далеко не все организации способны воплотить в жизнь наши замыслы

Переговоры с руководством Белгазпромбанка вселили в нас надежду.

Считаю, что в процессе формирования бизнеса взаимоотношений наиболее важно не умение красиво говорить, а желание слушать и понимать своего собеседника. Надеюсь, что и в дальнейшем мы будем совместно реализовывать успешные проекты. Желаю Белгазпромбанку новых достижений и стабильного финансового роста!

Ирина ФИЛИПКОВА

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Шведская косметическая компания Oriflame основана в 1967 году братьями Робертом и Йонасом аф Йокник. Сегодня это – международный концерн с представительствами в 63 странах. Центральный офис компании находится в Стокгольме. Белорусское подразделение Oriflame, «Орифлэйм Косметикс», входит в региональное подразделение стран СНГ и Балтии.

Бизнес компании построен на принципе сетевого, или многоуровневого маркетинга (multilevel marketing, MLM), который предполагает организацию сети дистрибьюторов – консультантов и распространителей в одном лице. Независимые дистрибьюторы не только сами реализуют продукцию, но и привлекают к этой деятельности других людей, тем самым увеличивая объемы продаж и прибыли. База активных консультантов «Орифлэйм Косметикс» на сегодняшний день насчитывает более ста тысяч человек.

Интересные факты

Ежегодный объем продаж – 1,3 миллиарда евро

3,3 миллиона консультантов и 7500 сотрудников по всему миру

В команде научно-исследовательского центра Орифлэйм работают около 100 ученых и экспертов

Компания владеет 5 собственными фабриками в Швеции, Польше, Китае, России и Индии

Продукция содержит только натуральные ингредиенты и не тестируется на животных

Орифлэйм представлен в 62 странах

Большие герои мини-футбола



Белгазпромбанк — впереди всех! Не только в сфере финансов, но и в спорте. Сборная команда нашего банка приняла участие в открытом чемпионате Минска по мини-футболу среди профсоюзных команд. Турнир стартовал еще прошлой осенью, а 2 мая состоялся финал, в котором мы одержали уверенную победу.

О спортивных успехах рассказал тренер команды — начальник отдела национальных платежных систем Департамента розничного бизнеса Александр ГРИНЕВИЧ.

В основной состав вошли сотрудники Белгазпромбанка: Сергей ЧЕРЕПОК (капитан команды), Дмитрий ФУРС (вратарь и нападающий), Михаил ДЕСЯТНИКОВ, Евгений САСКЕВИЧ, Олег СИМОНЕНКО, Евгений СВирский, Александр ГРИНЕВИЧ (играющий тренер). Также принимали участие в играх Руслан ЧЕРКИН, Александр МАКОВЕЦКИЙ, Андрей ЩЕГЛОВ.

Команда тренируется еженедельно, по средам, в санатории «Ракета» на Минском море. Такую возможность предоставляет профком. В нынешнем виде сборная Белгазпромбанка существует с осени прошлого года, когда и было принято решение поучаствовать в открытом чемпионате Минска. До этого состав менялся, и участие в турнирах проходило с переменным успехом.

По словам Александра Гриневича, игроков собирали не по принципу «кто умеет играть в футбол», а по характерам:

— У нас есть боксер, а также люди, играющие на любительском уровне. Однако для усиления команды пришлось пригласить несколько профессиональных футболистов. Один из них играл в команде мастеров, в высшей лиге чемпионата Советского Союза. Остальные — в высшей лиге чемпионата Беларуси. Профессионалы помогли нашим ребятам стать опытнее и мастеровитее.

Все матчи проходили в спортзале ФК «Мотор» на улице Ангарской. Там есть трибуны, поэтому болельщики могут поддержать свою команду.

— Некоторые команды приезжали со своей группой поддержки. Конечно, со зрителями играть приятнее! Хотелось, чтобы поддержка нашей сборной со стороны коллектива Белгазпромбанка была больше! Но зато за нас болели «нейтральные» любители футбола, видимо, за зрелищную игру.

Александр Гриневиц вспоминает, что приходилось встречаться с самыми разными соперниками. Это были профсоюзы не только банков, но и институтов, представители тяжелой промышленности:

— Турнир был интересный! Нам встречались сильные команды и послабее. Некоторые сборные с успехом выезжают на международные соревнования, а мы попали сюда первый раз. Хотели проявить себя с наилучшей стороны, и нам это удалось — выиграли турнир. Естественно, значительную помощь оказало усиление команды игроками со стороны.

— Кто же эти «легионеры»?

— Андрей СЕЛИВАНОВ, Александр ЗНАК и Евгений НАПОРКО. Они нам очень помогли, однако сотрудники банка тоже проявили себя. То есть это победа общая.

— Возможно, какие-то встречи запомнились особенно?

— Еще на предварительном раунде мы потерпели поражение (от «Спецкомбината КБО» со счетом 10:11), поставив себя в затруднительное положение. Для выхода из группы и продолжения борьбы за чемпионство нужно было выигрывать все оставшиеся игры. Настраивались серьезно, и все-таки попали в полуфинал. Этот матч для нас складывался достаточно сложно. По ходу игры мы выигрывали у команды БелОГ 6:1, но потом еле-еле спасли матч со счетом 6:5. То есть концовка получилась нервная, но в итоге мы победили. Вот чего стоит минутная потеря концентрации!

— Итак, полуфинал складывался драматично. А что происходило в финале?

— Нам противостояла команда «Белгорхимпроект». Начало было не в нашу пользу, мы проигрывали 2:1, но потом собрались и выиграли 9:2. Соперники почувствовали, что Белгазпромбанк сильнее. Они получили удаление, пенальти, и, можно сказать, в конце сдались на волю победителя.

— После игры болельщики подходили, говорили: вы сыграли здорово?

— Конечно. В основном — организаторы, которым понравилась наша игра. Ну, и болельщики тоже. Я лично слышал, что одному из наших игроков кричали «Марадона!». Он очень похож, в том числе — по комплекции (улыбается). В общем, матчи проходили в веселой и дружной атмосфере.

— И последний вопрос, Александр. Какие спортивные планы на ближайшее время?

— Участвовать в следующем чемпионате, и также его выиграть!

Павел КАНАШ

Открытый чемпионат профсоюзов г. Минска по мини-футболу среди любительских команд

Групповой этап

Группа «А»

№	Команда	1	2	3	4	5	Разн. мячей	О
1	Спецкомбинат КБО	###	11:10	5:5	6:5	8:2	30:22	10
2	Белгазпромбанк	10:11	###	10:5	3:2	7:2	30:20	9
3	Белпромпроект	5:5	5:10	###	4:2	13:1	27:18	7
4	ДЮСШ «Торпедо-92»	5:6	2:3	2:4	###	5:1	14:14	3
5	БЭМН	2:8	2:7	1:13	1:5	###	6:33	0

Группа «Б»

№	Команда	1	2	3	4	Разн. мячей	О
1	БелОГ	###	7:3	5:4	9:5	21:12	9
2	Белгорхимпром	3:7	###	3:2	9:1	15:10	6
3	Автоспецтранс	4:5	2:3	###	7:2	13:10	3
4	БелГИМ	5:9	1:9	2:7	###	8:25	0

Полуфиналы

Белгазпромбанк — БелОГ 6:5

Спецкомбинат КБО — Белгорхимпром 5:6

Матч за 3-е место

Спецкомбинат КБО — БелОГ 13:6

Финал

Белгазпромбанк — Белгорхимпром 9:2