



Банк.НОТЕ

Корпоративное издание

№9 (24), сентябрь 2010

В номере:

ART

5 октября начинается очередная «Театральная неделя с Белгазпромбанком». На этот раз она приурочена к 150-летию со дня рождения Антона Павловича Чехова. Какие постановки увидят любители высокого искусства?

Вести филиалов

Гомельский филиал в текущем году совершил прорыв в своем развитии, заключив сделки с крупнейшими предприятиями региона — Белорусским металлургическим заводом, Мозырским нефтеперерабатывающим заводом и производственным объединением «Белоруснефть». Директор филиала Валерий Николаенко рассказал о том, как удалось организовать эти знаковые соглашения.

Глас народа

1 сентября – День знаний. Корреспондент корпоративного издания «Банк.НОТЕ» воспользовался этим поводом, чтобы узнать, о чем мечтали сотрудники банка в свои школьные годы

Технологии

Пять миллионов рублей — таков главный приз новой маркетинговой акции, направленной на стимулирование продаж пластиковых карточек платежной системы VISA. Причем эту сумму получит кто-то из сотрудников Белгазпромбанка. Что для этого нужно сделать?



«БГК» — моя память об отце

Учредитель клуба БГК Александр Мешков рассказал об истории создания трехкратного победителя международного турнира по гандболу «Кубок Белгазпромбанка»

В номере:

Трехкратные!	3
Александр Мешков: клуб БГК – это память об отце	10
«Театральная неделя-2010»: смотрим Чехова!	13
О времени и о себе. Продолжение	16
Валерий Николаенко:	
наше дело — ходить в разведку и подносить «снаряды»	25
Проданная VISA – повод для сюрприза!	29
Алексей Мишута: женщины лучше сэкономят на еде, но купят хорошее кольцо с бриллиантом	32

Корпоративное издание
ОАО «Белгазпромбанк»

Банк.NOTE

№9 (24) сентябрь 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

Трехкратные!



Международный турнир по гандболу «Кубок Белгазпромбанка» выиграла команда БГК имени Мешкова из Бреста. Белорусский клуб одержал победы во всех матчах, став трехкратным победителем соревнований..

Традиция начинать сезон турниром на призы Белгазпромбанка зародилась в 2008 году. Сильнейшие команды Беларуси, России и Украины, а также стран Восточной Европы собрались в Бресте уже в третий раз.



Заместитель председателя правления Белгазпромбанка Александр Ильясюк вручает «Кубок Белгазпромбанка» капитану команды БГК имени Мешкова Михаилу Ревину

КУБОК «БЕЛГАЗПРОМБАНКА»

БРЕСТ. Дворец спорта «Виктория».

6.08. **Каустик** (Волгоград, Россия) — **Азоты** (Пулавы, Польша) — 28:19 (19:9). **БГК им. Мешкова** (Брест, Беларусь) — **ЗТР** (Запорожье, Украина) — 29:26 (16:12) (голы брестчан: Башкин — 13, Кириленко, Колеснев — по 4, Григорьев, Филиппов — по 2, Благоннадеждин, Пракапеня, Рубизов, Шумак — по 1).

7.08. **ЗТР** — **Каустик** — 37:34 (18:14). **БГК им. Мешкова** — **Азоты** — 39:24 (19:16) (Баранов, Благоннадеждин — по 7, Кириленко, Колеснев, Рубизов, Шумак — по 5, Григорьев, Филиппов — по 2, Татарин — 1).

8.08. **Азоты** — **ЗТР** — 23:30 (16:13). **БГК им. Мешкова** — **Каустик** — 32:30 (16:14) (Колеснев — 6, Филиппов — 5, Башкин, Благоннадеждин — по 4, Кириленко, Рубизов, Шумак — по 3, Григорьев — 2, Баранов, Пракапеня — по 1).

ИТОГОВАЯ ТАБЛИЦА

	И..	В.	Н...	П...	М.....	О.....
БГК им. Мешкова	3...	3.	0	...	0100-80.....6
ЗТР	3...	2.	0	...	193-86.....4
Каустик	3...	1.	0	...	292-88.....2
Азоты	3...	0.	0	...	366-97.....0

ЛУЧШИЕ ИГРОКИ ТУРНИРА:

Павел Башкин (БГК им. Мешкова), Станислав Петричко (ЗТР), Павел Атьман (Каустик), Михал Шибя (Азоты).

ПРИМЕЧАНИЕ. Условные обозначения: И – игры, В – выигрыши, Н – ничьи, П – поражения, М – забитые и пропущенные мячи, О – набранные очки.

МЕСТО ВСТРЕЧИ ИЗМЕНИТЬ НЕЛЬЗЯ

Дворец спорта «Виктория», где проходили игры на «Кубок Белгазпромбанка» — лучший в Беларуси специализированный комплекс для игровых видов спорта.

Место и время проведения соревнований выбраны не случайно. Во-первых, Дворец спорта «Виктория», где проходят игры на «Кубок Белгазпромбанка» — лучший в Беларуси специализированный комплекс для игровых видов спорта, поэтому спортсмены и болельщики очень комфортно себя чувствуют на этой уютной арене. Во-вторых, громкое имя команды — хозяйки турнира обеспечивает приличный состав участников. В гости к многократным чемпионам Беларуси приезжают маститые соперники, имеющие в своем активе национальные титулы и опыт успешных выступлений в еврокубках. В-третьих, август — время активных предсезонных матчей. Для болельщиков это возможность увидеть красивую и результативную игру, которую показывают отдохнувшие за лето игроки мирового уровня. Контактной борьбы на предсезонных турнирах значительно меньше, чем в официальных матчах, а, следовательно, мастера атаки и быстрых отрывов на радость зрителям забрасывают голы на любой вкус.

И самое главное. Поддержка БГК имени Мешкова является нашим крупнейшим спонсорским проектом в области спорта, поэтому победы брестчан на международной и внутренней арене повышают имидж банка в стране и за рубежом. За последние 6 лет БГК по пять раз выигрывал чемпионат и Кубок страны, а также четырежды участвовал в групповом турнире Лиги Чемпионов по гандболу.

Несмотря на то, что «Кубок Белгазпромбанка» — достаточно молодой турнир, у него сложилась очень хорошая репутация в спортивном мире. Серьезный состав участников, солидный призовой фонд — в Брест в начале августа мечтают приехать многие сильные команды. Если в рамках первого «Кубка Белгазпромбанка» соревновались только клубы с постсоветского пространства, то в следующем году состав участников расширился за счет сильнеешего клуба Венгрии «Дунафер». Третий «Кубок Белгазпромбанка» разыгрывался с участием польской команды «Азоты».



Левый полусредний БГК Михаил Ревин (№17) на правах капитана вел игру своих партнеров

И самое главное. Поддержка БГК имени Мешкова является нашим крупнейшим спонсорским проектом в области спорта, поэтому победы брестчан на международной и внутренней арене повышают имидж банка в стране и за рубежом. За последние 6 лет БГК по пять раз выигрывал чемпионат и Кубок страны, а также четырежды участвовал в групповом турнире Лиги Чемпионов по гандболу.

Несмотря на то, что «Кубок Белгазпромбанка» — достаточно молодой турнир, у него сложилась очень хорошая репутация в спортивном мире. Серьезный состав участников, солидный призовой фонд — в Брест в начале августа мечтают приехать многие сильные команды. Если в рамках первого «Кубка Белгазпромбанка» соревновались только клубы с постсоветского пространства, то в следующем году состав участников расширился за счет сильнейшего клуба Венгрии «Дунафер». Третий «Кубок Белгазпромбанка» разыгрывался с участием польской команды «Азоты».

НЕПОБЕДИМЫЙ БГК

Журналисты «Прессбола» Андрей Синюк и Геннадий Козловский побывали на всех матчах турнира и поделились своими впечатлениями специально для читателей нашего корпоративного издания.

Третий гандбольный «Кубок Белгазпромбанка», как и два его предшественника, ни капельки не разочаровал. Даже наоборот. Установленный титульным спонсором призовой фонд в размере 11 тысяч евро стал хорошим стимулом для бескомпромиссной борьбы. Не оставили ее без внимания и традиционно активные брестские болельщики. В качестве бонуса им было предложено путем отправки SMSок угадывать автора первого заброшенного мяча БГК в каждый из игровых дней. Провидцев ждали внушительных размеров пакеты с призами от Брестского гандбольного клуба и все того же банка-спонсора. А напоследок руководство мешковцев подготовило информационную бомбу.



Линейного БГК имени Мешкова Антона Рубизова соперники из Польши сдержать не смогли

Что касается главных действующих лиц турнира, то его крепкому уровню не совсем соответствовали «Азоты». Четвертое место в чемпионате Польши ко многому обязывает. Однако степень готовности западных соседей на начало августа была далека от оптимальной. Не лучшим образом на игре гандболистов из Пулав сказались и многочисленные травмы, полученные по ходу «предсезонки». Злоключения поляков продолжились в рамках брестского турнира: травма руки, полученная Михалом Шибой на последней секунде поединка с БГК, заставила содрогнуться зал.

Две другие команды, пожаловавшие в гости в город над Бугом, выглядели как солидные фирмы. Правда, с разным подходом к производственному процессу. Штаб российского «Каустика» привез в Брест внушительную обойму игроков и много экспериментировал с составом. В украинском ЗТР, напротив, строго следовали регламенту официальных поединков, вносили в заявку по 14 гандболистов и главное внимание уделяли моделированию игры с прицелом на скорую квалификацию Лиги чемпионов.

И все же наивысший интерес, безусловно, вызывал обновленный облик хозяев турнира. В нынешнем межсезонье в БГК более взвешенно подошли к селекции, резонно решив, что пора предоставить настоящий шанс перспективной доморощенной молодежи: засидевшимся в резерве Вячеславу Шумаку, Антону Пракапене, Артуру Борзенкову. Приобретения нынче немногочисленны и точечны — направлены на усиление краев. Ведь во многом из-за инертности угловых БГК в прошлом сезоне уступил на всех фронтах минскому «Динамо». Слабое звено решили укрепить новичками, причем упор сделан не на легионеров, а на белорусов — Романа Колеснева и Максима Баранова.

И все же один иностранец ряды БГК пополнил. И какой! Россиянин Павел Башкин в дебютном матче на паркете «Виктории» зарекомендовал себя настоящим мастером. Взяв в союзники надежного в воротах Виталия Черепенько, бронзовый призер олимпийских Афин практически в одиночку обыграл ЗТР.

Пять результативных и совершенно не похожих один на другой семиметровых бросков и восемь точных выстрелов с игры вынудили чемпиона Украины капитулировать. Хотя именно в поединке БГК с ЗТР вопрос ценой в две тысячи евро (кому пять, а кому — три) стоял наиболее остро. На 47-й минуте запорожцы создали задел «плюс 2». Но вовремя взятый Алексеем Пчеляковым тайм-аут и филигранная техника Башкина, несколько раз поразившего цель практически с нулевого угла, вернули течение поединка в нужное брестчанам русло.

Во второй игровой день мешковцы получили подкрепление в лице вернувшихся из национальной дружины Максима Баранова и Андрея Вахновича. Сложно сказать, знал ли правый крайний сборной Беларуси о вчерашних подвигах своего нового партнера и конкурента за позицию в составе БГК. Отправленный на площадку в стартовом составе, Баранов принялся заколачивать мячи в ворота польской дружины с таким усердием, что вполне мог перекрыть достижение Башкина. Увы, накал поединка был не столь высок, как накануне, что сказалось на показателе результативности еще одного новобранца БГК.

В заключительном матче против «Каустика» хозяев устраивало даже поражение с разницей в пару мячей. Только разве могли мешковцы, выступая перед своими болельщиками, думать о чем-то ином, кроме победы? На этот раз гандболисты БГК порадовали не только индивидуальным мастерством, но и хорошим командным взаимодействием. А роль первой скрипки в брестском оркестре исполнил Роман Колеснев, отличившийся шесть раз. В лице этого игрока БГК приобрел так нужного команде настоящего заводилу с характером.

Весь матч с волгоградцами мешковцы контролировали ход событий, вели с перевесом в мяч-два. «Каустик» несколько раз восстанавливал равновесие, но не более того. Однако, когда на две заключительные минуты хозяева остались в меньшинстве, перед гостями забрезжил шанс на локальный успех. И все же точный бросок Андрея Филиппова перед самым финальным свистком подытожил выступление брестской дружины на третьем «Кубке Белгазпромбанка» жирным восклицательным знаком. И, как выяснилось спустя четверть часа после сирены, подвел черту и под работой Алексея Пчелякова на должности главного тренера БГК.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БОМБА



Пресс-конференция по итогам «Кубка Белгазпромбанка». Александр Мешков (слева) объявляет о назначении нового главного тренера клуба Гинтараса Савукинаса (справа) и спортивного директора Вальдемараса Новицкого (в центре).

На послематчевой встрече с журналистами слово взял Александр МЕШКОВ:

— Наш турнир завершился на мажорной ноте. БГК показал, что он успешно готовится к сезону. Все игры нашей команды получились динамичными. Помимо всего прочего, так вышло, что это и хорошая точка в работе с клубом Алексея Пчелякова.

В конце прошлого сезона он обратился к нам с просьбой расторгнуть контракт по семейным обстоятельствам. Мы не возражали. Летние месяцы были потрачены на поиски достойной замены. Это было непросто, потому что Пчеляков — известный в своей области профессионал. Клуб держал паузу. А сегодня могу сообщить, что с Алексеем Викторовичем мы расстаемся на доброй ноте. Вы видели, как растет команда.

Замену Пчелякову мы нашли в лице Гинтараса Савукинаса. В свое время он был известным игроком национальной сборной Литвы. Помимо клубов родной страны, выступал в Норвегии, Исландии, Швейцарии. Тренерская карьера Савукинаса включает работу с клубами Литвы и Исландии, ассистентом главного тренера национальной команды Литвы. А с 2009 года возглавляет сборную своей страны.

Кроме того, в БГК введена должность спортивного директора в статусе заместителя руководителя клуба. Этот человек будет отвечать за результаты первой и второй команд, а также за развитие и построение клуба по европейским стандартам. На эту должность приглашен известный игрок, тренер, гуру еще советского гандбола, олимпийский чемпион и чемпион мира, заслуженный мастер спорта СССР Вальдемарас Новицкий. Теперь Савукинас и Новицкий отвечают за то, чтобы в сезоне-2010/11 ВГК имени Мешкова вернул титул чемпиона страны, выиграл Кубок Беларуси и достойно выступил в Кубке ЕФФ.

Такие радикальные изменения в штабе клуба держались в секрете до воскресного дня и застигли врасплох даже игроков команды...

«БГК СКОРО СДВИНЕТ ГОРЫ. МНЕ ОЧЕНЬ ЭТОГО ХОЧЕТСЯ»

Алексей ПЧЕЛЯКОВ (БГК):



— Матчи с ЗТР и «Каустиком» — это то, что надо. Они выдались очень динамичными, с переходом инициативы от одной команды к другой. Понравилось, что нам удавалось ломать ход поединков, когда они складывались неудачно. Это первый положительный эффект. Второй — просмотр новобранцев. Всеми ими очень доволен. И Вашкин, и Колеснев, и Баранов здорово себя проявили. Да и некоторым старожилам мы устроили серьезную проверку. Тот же голкипер Черепенько, получив игровое время, проявил себя отлично. В плане проверки турнир, безусловно, удался.

— В межсезонье БГК основательно укрепил края. По ходу турнира показалось, что теперь немалую тревогу вызывают полусредние.

— Справа все более или менее благополучно. А слева... Конечно, очень хочется, чтобы поскорее заиграли Пракапеня и Борзенков. Думаю, еще в ходе других подготовительных спаррингов они получают игровую практику. Парням надо давать играть. Физической мощью они не обделены, а вот опыта, практики им еще недостает.

— Насколько сказались отсутствие травмированных Громыко и Островского? Когда ожидать их возвращения в строй?

— Громыко уже вливается в общую группу. Но даже без Юры позиция линейного выглядит нормально. И Рубизов, и Шумак проявили себя достойно. А когда вернется Громыко, соперничество между ними будет порождать здоровую тягу быть первым. О возвращении Островского говорить пока рано, реабилитация Васи займет определенное время.

— Клуб не ведет поиски еще одного разыгрывающего?

— Поиски ведутся всегда, в том числе и по ходу сезона. Все будет зависеть от того, как пойдет восстановление Островского. Сегодня твердого упора на поиск еще одного плеймейкера нет. Но это тонкая деталь, над которой надо думать, чтобы не остаться с одним диспетчером.

— Ваша отставка действительно связана с семейными обстоятельствами?

— Да, причиной только они.

— Ваши дальнейшие планы?

— До конца августа буду участвовать в тренировочном процессе БГК. Мы так решили с руководством, чтобы переход получился плавным. Должна пройти адаптация игроков к новому тренеру. Наверное, у гандболистов будут какие-то вопросы. А после завершения работы в Бресте поеду домой к детям, к жене, у нее проблемы со здоровьем. Двинусь в сторону дома, а дальше будет видно. Руки, ноги, голова есть.

— Каким вам видится будущее БГК?

— Буду следить за результатами команды. Мы провели серьезное омоложение состава. И ребята, которые пришли, сразу же прониклись духом коллектива. Я вижу их настроения — у них здоровые амбиции, дух конкуренции. Надо немного сыграть, набраться опыта — и команда сдвинет горы. Мне этого очень хочется...

Подготовил Юрий КАРПИЦКИЙ

На заглавном фото: гандболисты БГК имени Мешкова — трехкратные обладатели «Кубка Белгазпромбанка»

Александр Мешков: клуб БГК – это память об отце



Международный турнир по гандболу «Кубок Белгазпромбанка» прочно вошел в жизнь сотрудников банка, став частью нашей корпоративной культуры. «Серьезный банк поддерживает серьезную команду» — говорят участники Клуба болельщиков Белгазпромбанка, ежегодно отправляясь из Минска в Брест на матчи международного гандбольного турнира.

Корреспонденту «Банк.NOTE» представилась редкая возможность сделать эксклюзивное интервью с одним из учредителей клуба БГК и главным идейным вдохновителем «Кубка Белгазпромбанка» — заместителем руководителя Аппарата Правления, советником Председателя Правления ОАО «Газпром», членом Совета директоров нашего банка Александром Анатольевичем МЕШКОВЫМ. Разговор шел об истории создания в Бресте профессионального клуба, а также о роли Белгазпромбанка в развитии белорусского гандбола — очень зрелищного и динамичного вида спорта.

– Александр Анатольевич, что значит для Вас «Кубок Белгазпромбанка»?

– Для меня — это праздник. Согласитесь, в системе любого серьезного европейского гандбольного клуба должны существовать турниры, которые проводятся на его домашней арене. Это делается для того, чтобы болельщики имели возможность общаться с командой не только в ходе чемпионата, но и во время подготовки к нему, поскольку именно в подготовительный период в команде закладываются новые связи. Клуб БГК по пять раз выигрывал чемпионат и Кубок Беларуси, играл в европейской Лиге чемпионов. Но в последние два года в результатах команды наметился определенный спад. Это нормально, ведь для того, чтобы продолжать идти вперед, надо немного отступить назад и переосмыслить пройденный путь. Вот мы сейчас этим и занимаемся. И для помощи в этом осмыслении нам нужен «Кубок Белгазпромбанка». Он помогает оценить возможности, потенциал игроков и понять, на кого тренеры могут рассчитывать, а на кого нет.

ПОЗДРАВИТЕЛЬНАЯ ТЕЛЕГРАММА

Заместителю руководителя
Аппарата Правления
ОАО «Газпром»
Мешкову А.А.

Уважаемый Александр Анатольевич!

От имени Белорусской федерации гандбола и меня лично примите искренние поздравления с завоеванным уже третий раз подряд Брестским гандбольным клубом имени Мешкова первым местом на международном турнире «Кубок Белгазпромбанка-2010».

Белорусская федерация гандбола считает эту викторию заслуженной, весьма показательной и достойной. Однако не стоит останавливаться на достигнутом. Уверен, что впереди у брестской команды открыты возможности для новых свершений и побед.

Желаю Вам, уважаемый Александр Анатольевич, неиссякаемой энергии, удачи, жизненного оптимизма и дальнейших успехов во славу белорусского гандбола.

*С уважением,
Председатель
Белорусской федерации гандбола
В.Н. Коноплев*

г.Минск, 9 августа 2010 года

— Насколько Белгазпромбанк помогает развивать гандбол в Беларуси?

— Средства, выделяемые Белгазпромбанком, идут не только в основной брестский клуб, а еще и на поддержку второй, молодежной команды, на развитие детского спорта. В Бресте выстроена полноценная программа подготовки – детская школа, училище олимпийского резерва, институт. Здесь молодые спортсмены совершенствуются не только физически, но и интеллектуально. Поэтому развитие юношеского и, соответственно, большого гандбола – это очень хороший, знаковый шаг для Белгазпромбанка.

Кроме того, в рамках клуба мы поддерживаем дом ребенка под Брестом. Ребята бывают на всех домашних матчах БГК имени Мешкова. Для них спортсмены основной и молодежной команды проводят мастер-классы. Мы хотим, чтобы у детей тоже был праздник. Чем больше у клуба будет болельщиков, тем лучше. И потом, гандбол всегда был в Беларуси если не спортом номер один, то одним из самых развитых видов. Возьмите историю минского СКА, который на рубеже 80-90-х годов был сильнейшим клубом мира, трижды став обладателем Кубка европейских чемпионов.

Кстати, интересно: когда мы играем в столице, незнающие удивляются, что минские трибуны в основном болеют за Брест. А на самом деле здесь все очень просто. В головном офисе Белгазпромбанка есть фан-клуб. Кроме того, на матчи мы привозим своих фанатов из Бреста, поэтому наша общая группа поддержки перекрикивают фанатов столичных клубов. Добавлю, что брестчане – одни из самых подготовленных гандбольных болельщиков, поскольку здесь проходили и матчи Лиги чемпионов, и встречи сборной Беларуси. Вчера (6 августа, в первый день «Кубка Белгазпромбанка» — прим. ред.) в нашем Дворце спорта «Виктория» было не очень много людей — человек восемьсот. А уж на ключевые игры собирается полный дворец – бывает, не попасть в зал! Вот каким интересом пользуется в Бресте гандбол. Мы благодарны Белгазпромбанку (я говорю сейчас от имени клуба) – за то, что он поддерживает нас в этом хорошем начинании. У нас в России это называется «социальная ответственность бизнеса». И здесь – то же самое.

– Сегодня БГК имени Мешкова – один из лидеров белорусского гандбола. Наши читатели знают, что команда создана в память о Вашем отце. Расскажите, пожалуйста, о нем подробнее.

– Анатолий Петрович Мешков был заслуженным тренером Республики Беларусь. Делом его жизни стал известный клуб Брестского пединститута (теперь – Брестский государственный университет имени Пушкина), который должны помнить болельщики со стажем. Но 16 лет назад отца не стало. Он для нас был всем, мы выросли в его командах.



«Человек жив, пока о нем помнят». К судьбе Анатолия Петровича Мешкова это изречение очень подходит



Это – лишь незначительная часть завоеванных БГК наград за восемь лет существования клуба.

Я, когда учился в десятом классе, играл за команду студентов пединститута. Брат Сережа, который младше меня на семь лет, рос с другим поколением отцовских воспитанников. Когда не стало отца, мы вместе с друзьями организовали турнир памяти Анатолия Мешкова – он проводится и сейчас, в мае. С помощью Сергея и кого-то из наших ребят родился слоган «Брест, май, гандбол», который стал известен далеко за пределами нашей страны...

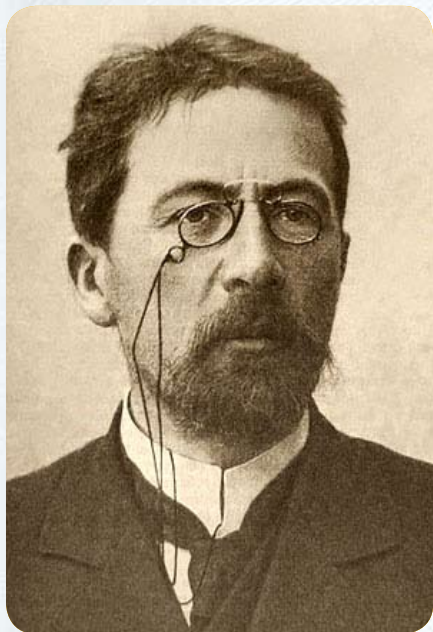
...Когда команда из Бреста в очередной раз не смогла заявиться на чемпионат из-за нехватки денег на оплату стартового взноса, мы решили: «Все, хватит, надо делать клуб». И восемь лет назад создали его вместе с братом. Команда БГК – это наша память об отце, ведь человек жив, пока его помнят. Пусть отца и нет на этой земле, он продолжает сближать людей, привлекать их к тому виду спорта, которым занимался. Мама тоже в деле – ей в этом году будет 70 лет. И сейчас она принимает участие в жизни клуба, продолжает болеть гандболом, получая от этого дополнительные эмоции и продлевая тем самым себе жизнь.

– Заключительный вопрос – о планах на открывающийся сезон.

– Мы должны выиграть чемпионат, Кубок Беларуси и, соответственно, вернуться в гандбольную Лигу чемпионов. Это те задачи, которые стоят сейчас, и мы их обязательно выполним. Хочу еще раз выразить благодарность нашим болельщикам из Белгазпромбанка. Мы вас всегда видим, слышим и чувствуем! Рассчитываем, что с моральной поддержкой болельщиков, и материальной – банка, клуб вернет лидирующие позиции и выйдет на новые рубежи.

Павел КАНАШ

На заглавном фото: председатель Белорусской федерации гандбола Владимир Коноплев (справа) вручает Александру Мешкову приз за победу команды БГК в розыгрыше Кубка Беларуси 2008-09 гг.



«Театральная неделя с Белгазпромбанком» в этом году приурочена к 150-летию со дня рождения Антона Чехова.

СПРАВКА Банк.NOTE

«Театральная неделя с Белгазпромбанком» — спонсорский проект Белгазпромбанка, ведущий свою историю с 2008 года. На этот раз «Театральная неделя» проводится совместно с ассоциацией общественных объединений «Белорусская конфедерация творческих союзов». Для отечественного зрителя это, прежде всего, превосходная возможность познакомиться с интереснейшими явлениями современного театрального искусства.

Председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико, комментируя участие банка в качестве организатора театрального фестиваля, подчеркнул, что этот проект укладывается в общую стратегию и миссию банка: «Белгазпромбанк оказывает содействие формированию в Беларуси среднего класса, который является наиболее активной частью населения. Понятие «среднего класса» определяется не только годовым доходом, но и тем, на какие цели этот доход тратится, ради чего существует любой бизнес. В связи с этим мы выбрали театр и через этот формат мы намерены улучшать культурную составляющую среднего класса».

6 октября, «Тайные записки тайного советника»

В основе пьесы, которую написал Михаил Левитин, — «Скучная история», рассказ «Враги» и тексты из пьесы «Чайка». Ранее Чехова режиссер ставил только один раз — в 1981 году, в Театре миниатюр. Художественным результатом почти тридцатилетнего ожидания стала история крупного ученого, который вдруг остро ощущает конец своей жизни, одиночество, несовершенство своих усилий по переустройству мира. Спасти его может только любовь.

В главной роли — народный артист России, лауреат Государственной премии Михаил Филиппов.

7 октября, «Дядя Ваня»

В творчестве Чехова находят предтечу театра абсурда: говорят одно, делают другое, думают третье. Культуролог Александр Генис в свое время отметил: «Школа поставила Чехова в чужой для него ряд — между Толстым и Горьким. Между тем его надо читать с Беккетом... Сомерсет Моэм, прямой антипод нашего классика, сказал, что Чехов испортил всю английскую литературу, где каждый автор стал сочинять рассказы ни о чем. Это, конечно, неправда. У Чехова много действия, но поступки его героев, особенно в драме, ничего не меняют».

Не удивляйтесь, если придя на спектакль «Дядя Ваня», вы не узнаете знакомых персонажей. Нет, Римас Туминас не переписал текст, не сократил его. Он прочел произведение с листа. Режиссер очистил сцену от быта, оставив поле битвы страстей, разбитых иллюзий, несбывшихся надежд. Герои Чехова, увиденные Туминасом и воплощенные актерами, живут в сшибке амбиций, философствования, трудолюбия и лени, служения и потребления. Они порой косноязычны, как дядя Ваня, или излишне брутальны, как Астров, но их признания вырываются из души яростно, как человек из душной комнаты на свежий воздух.

В роли дяди Вани — народный артист России Сергей Маковецкий.

8 октября, «Анна Каренина»

Борис Эйфман: «Роман «Анна Каренина» всегда меня интересовал. Когда читаешь Толстого, чувствуешь невероятное понимание автором психологического мира его героев, удивительную чуткость и точность отражения жизни России. Даже в сегодняшней литературе мы не найдем подобных страстей, метаморфоз, фантазматических горей. Все это стало сутью моих хореографических размышлений».

Балетмейстер очень трепетно относится к классике и не дает повода для упреков в искажении текста. Работая над «литературными» спектаклями («Идиот», «Убийцы», «Братья Карамазовы» и др.), которые никогда не являлись лишь танцевальной иллюстрацией сюжета, Борис Эйфман постепенно пришел к идеальной для него формуле. Сюжет максимально сжат, число действующих лиц минимально. Каждый персонаж, сохраняя конкретную сюжетную функцию, в то же время заключает в себе некий образ-символ или аллегорический.

Добавим, что исполнительница роли Анны Карениной Мария Абашова в 2006 году получила премию «Золотая маска» за лучшую женскую роль в балете.



Исполнитель главной роли в спектакле «Дядя Ваня» Сергей Маковецкий



Сцена из балета «Анна Каренина» постановки Бориса Эйфмана

8 октября, «Анна Каренина»

Борис Эйфман: *«Роман «Анна Каренина» всегда меня интересовал. Когда читаешь Толстого, чувствуешь невероятное понимание автором психологического мира его героев, удивительную чуткость и точность отражения жизни России. Даже в сегодняшней литературе мы не найдем подобных страстей, метаморфоз, фантасмагорий. Все это стало сутью моих хореографических размышлений».*

Балетмейстер очень трепетно относится к классике и не дает повода для упреков в искажении текста. Работая над «литературными» спектаклями («Идиот», «Убийцы», «Братья Карамазовы» и др.), которые никогда не являлись лишь танцевальной иллюстрацией сюжета, Борис Эйфман постепенно пришел к идеальной для него формуле. Сюжет максимально сжат, число действующих лиц минимально. Каждый персонаж, сохраняя конкретную сюжетную функцию, в то же время заключает в себе некий образ-символ или аллегория.

Добавим, что исполнительница роли Анны Карениной Мария Абашова в 2006 году получила премию «Золотая маска» за лучшую женскую роль в балете.

10 октября, «Чайка»

Борис Эйфман определил свою «Чайку» как спектакль «о поиске новых форм, об истинных и мнимых ценностях, о любви и карьере». Реализуя идею «новых форм», балетмейстер включил в свой спектакль хип-хоп: *«Не секрет, что молодежь себя не очень утруждает чтением книг Пушкина, Толстого, Чехова. И не утруждает себя просмотром постановок по их произведениям в драматических театрах. Поэтому мы занимаемся еще и просветительской деятельностью. Молодые люди придут на спектакль «Чайка», в котором танцуют хип-хоп, или на «Онегина», где есть рок-музыка, и, может быть, захотят познакомиться с «оригиналом», откроют книгу».*

«Чайка» — не самый востребованный хореографами сюжет. До недавних пор широко известен был лишь спектакль с участием Майи Плисецкой (1980). Новая балетная версия «Чайки» поставлена на музыку Рахманинова и Скрябина. Ассоциации со знаменитым произведением Чехова хотя и возникают, но понимать происходящее на сцене и идеи автора можно, и не прочитав пьесу. Борис Эйфман перенес действие из дачной усадьбы в балетный зал, в котором сталкиваются модный хореограф Тригорин и дерзкий новатор Треплев, а молодая танцовщица Заречная соперничает с прима-балериной Аркадиной. Балет начинается и заканчивается одной и той же сценой: Треплев сидит в замкнутом кубе, пытаясь раздвинуть его грани. Постановка очень многопланова, и будет рождать в зрителях разные представления о происходящем на сцене.

Балет Бориса Эйфмана «Чайка» кажется многим критикам вершиной его творчества. Спектакль за спектаклем мастер создал уникальный русский балетный театр, не отвергая всего, что было сделано до него, чтобы найти свой путь, но, питаясь прошлым, он стремится выразить собственные идеи своим языком. Многие справедливо считают, что Эйфман уже вписал свое имя в историю русского балета. В ближайшее время планируется осуществить съемки киноверсии «Чайки». А в ожидании этого события у всех есть возможность увидеть легендарную постановку своими глазами – в рамках «Театральной недели с Белгазпромбанком».

Подготовил Павел КАНАШ

На заглавном фото: столичные зрители в рамках «Театральной недели с Белгазпромбанком» увидят один из лучших спектаклей нынешнего сезона в России: «Дядю Ваню» в постановке Римаса Туминаса

О времени и о себе. Продолжение

В предыдущем номере мы начали публикацию избранных выдержек из готовящейся к изданию книги Владимира Тарасова, посвященной 20-летию Белгазпромбанка.

В первой части материала – обзор событий, случившихся в 90-х годах: регистрация банка «Экоразвитие», первые кредиты и клиенты, гиперинфляция, реорганизация в «Олимп», расцвет и упадок холдинга «Пуше», регистрация «Белгазпромбанка», дефолт 1998 года, назначение в 2000 году Виктора Бабарико председателем Правления.

Сегодня – обзор второго десятилетия нашей жизни. Создание корпоративного сайта, развитие розничного бизнеса, сотрудничество с ЕБРР и международными платежными системами, реинжиниринг бизнес-процессов, создание VIP-клуба, увеличение уставного фонда, выход в «высшую лигу» белорусской банковской системы.

Планируется, что книга будет издана к юбилею банка. Убеждены, ее с интересом прочтут как сотрудники, которые недавно работают в банке, так и наши заслуженные ветераны.

Часть 4. Стратегия быстрого роста (2001-2004 гг.)



2001 г. В стране зафиксирован бурный рост экономики, банк выдал первые микрокредиты

2001 г.: микрокредитование

Главной задачей банка стала необходимость увеличения собственного капитала до 10 млн. евро. Цели достигнуть удалось, а проблемы, возникшие у других кредитных организаций с выполнением норматива Нацбанка, привели к тому, что ряд крупных компаний перешли на обслуживание в Белгазпромбанк. В результате ресурсная база банка и кредитный портфель за год выросли более чем в 2 раза. Продолжалась и территориальная экспансия. В 2001 году открыт филиал №7 в Бобруйске, а также новые расчетно-кассовые центры в Минске, Гродно, Бресте и Дзержинске.

В мае Белгазпромбанк начал реализацию проекта ЕБРР «Микрокредитование», предназначенного для развития частного предпринимательства и малого бизнеса в Беларуси. Эта программа имела очень большое значение как для Белгазпромбанка, так и для всей экономики. Банк получил деньги, финансовые технологии и авторитет у международных организаций, а экономика нашей страны, значительная часть которой находилась в «тени» – цивилизованную форму ведения бизнеса.

В июле создан сайт Белгазпромбанка в Интернете — www.belgazprombank.by. Его основная цель – предоставить клиентам необходимую информацию о банковских услугах. Но не только: начинает создаваться живая история банка в виде ленты новостей.



2002 г. В стране появляется 50-тысячная купюра, банк расширяет сотрудничество с Европейским банком реконструкции и развития

2002 г.: сотрудничество с MasterCard

Белтранс переходит в банк на полное расчетно-кассовое обслуживание. Совместно с ЕБРР Белгазпромбанк реализует уже 4 программы: к инвестиционному кредитованию и микрокредитованию добавляются финансирование оборотного капитала («Оборотный капитал») и финансовый лизинг («Международный лизинг»).

Стабилизация финансового рынка и рост доходов населения позволили начать более активные операции в рознице. С октября 2002 года началась реализация проекта на основе пластиковых карт MasterCard International. Кроме того, Белгазпромбанк совместно с Белпочтой приступил к реализации проекта обслуживания пластиковых карт на почтовых предприятиях. Это имело большое значение для банка, который готовился к расширению объемов и видов услуг для физических лиц и начал работу над организацией потребительского кредитования.



2003 г. В стране начата реконструкция главной площади столицы, в банке внедрили новую автоматизированную систему БИСквит

2003 г.: БИСквит вместо Мебиуса

Рост конкуренции на рынке предъявил новые требования к оптимизации издержек и интенсификации труда в банке. Автоматизированную банковскую систему (АБС) Мебиус, установленную еще в 1994 году, заменил новый продукт — БИСквит. К числу приоритетных направлений деятельности впервые отнесен розничный бизнес. Постепенно банк переходит к кредитованию. Кроме того, Белгазпромбанк начинает выдачу валютных карт Maestro International, на которых средства могут находиться в евро, долларах или российских рублях.

В конце года Белгазпромбанк первым в Беларуси стал предоставлять владельцам карт новую услугу — мобильный банкинг «Телекард». Также Белгазпромбанк получает лицензию Нацбанка на проведение операций с драгоценными металлами и камнями. За год открыто 12 расчетно-кассовых центров и центр банковских услуг.



2004 г. В стране разгорелась первая «газовая война», в банке появилась традиция проводить турслеты

2004 г.: Easy Pay и автокредитование

Белгазпромбанк быстро увеличивал объемы операций. Юридическим лицам предложена новая услуга — постфинансирование, то есть использование средств зарубежных банков для финансирования внешнеторговых операций белорусских субъектов хозяйствования. Развивается и программа микрокредитования. Международные организации начали осуществлять непосредственное долгосрочное финансирование банка без гарантий третьих лиц.

Новым продуктом, выведенным на рынок Белгазпромбанком, стала электронная система платежей через Интернет Easy Pay. Наш банк стал первым в Беларуси эмитентом электронных денег, которые использовались в данной системе. 12 ноября состоялись первые платежи при помощи Easy Pay.

В Брестской области состоялся первый туристический слет сотрудников Белгазпромбанка. Свои команды тогда выставили все восемь филиалов и головной банк. В различных конкурсах и состязаниях приняло участие около 130 человек — на то время, каждый пятый сотрудник банка. Победила команда гродненского филиала. С тех пор турслеты проводятся ежегодно, став одним из значимых проектов в жизни банка. В 2004-м открыт филиал №8 в Гомеле и 17 новых расчетно-кассовых центров по всей стране. Филиал №7 в Бобруйске пришлось закрыть по причине неэффективной работы.

Часть 5. Реинжиниринг (2005-2008 гг.)



2005 г. В список всемирного наследия ЮНЕСКО внесен архитектурно-культурный комплекс резиденции Радзивиллов в Несвиже, банк получил первый кредитный рейтинг

2005 г.: первый кредитный рейтинг, первый синдицированный кредит, DELAY.

На бурный рост экономики Белгазпромбанк в 2005-м году ответил адекватным увеличением предложения банковских услуг предприятиям и населению. Для этого потребовались дополнительные ресурсы, и банк их привлекает, сначала с помощью Газпромбанка, затем — Международной финансовой корпорации. Причем средства МФК поступили уже без гарантий правительства Беларуси и акционеров Белгазпромбанка, что говорит о росте авторитета банка.

6 октября состоялся аукцион по размещению облигаций банка. Это был первый в Беларуси выпуск банковских корпоративных облигаций, размещаемых среди юридических лиц и обращающихся на биржевом рынке. Спрос превысил предложение, и все облигации были реализованы.

В 2005 году Белгазпромбанк получает первый кредитный рейтинг. Агентство Fitch Ratings присвоило ему долгосрочный рейтинг в иностранной валюте, равный «В-». Для сравнения — три крупнейших государственных банка имели на тот момент более низкий рейтинг — «ССС». Даже Газпром тогда оценивался ненамного выше Белгазпромбанка — «ВВ».

Настоящая революция происходит в секторе кредитования: банк начинает финансировать торговлю в рассрочку. Проект получает название «Рассрочка DELAY». Первые подобные сделки были оформлены 18 августа в магазинах «Цифра». Клиентов привлекает простота оформления рассрочки — отсутствие необходимости приносить справки и привлекать поручителей. Процедура оформления покупки занимала 15-30 минут. Получен один из первых результатов реинжиниринга — подготовлена стратегия развития на 2005-2010 годы, утвержденная на собрании акционеров.



2006 г. В стране зафиксирован рекордный рост экономики, банк победил в республиканском конкурсе «Лучший предприниматель»

2006 г.: сформулирована миссия Белгазпромбанка

31 марта на собрании акционеров Белгазпромбанка озвучена миссия банка: «содействие в формировании среднего класса в рамках эффективной рыночной экономики на основе максимального удовлетворения финансовых потребностей субъектов хозяйствования Беларуси путем предоставления полного спектра клиенто-ориентированных, процессно-организованных, высокотехнологичных банковских продуктов и услуг». Таким образом, банк поддерживает негосударственный сектор экономики: на конец года доля кредитов частному бизнесу составляла 96% в общем кредитном портфеле банка.

В этом году банк начал серию побед в проводимых в стране конкурсах на звание лучшего предпринимателя. В республиканском конкурсе Белгазпромбанк оказался победителем в номинации «Лучший банк по оказанию услуг предпринимателям». Победители и лауреаты конкурса были определены указом президента Беларуси, а церемония награждения прошла во Дворце Республики. Награды вручал премьер-министр страны Сергей Сидорский.

Тем временем в самом банке продолжалась реализация проекта реинжиниринга. Здесь провели структурную реорганизацию, выделив отдельно блоки по обслуживанию физических лиц, банков и юридических лиц и предпринимателей. В декабре рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило рейтинг ОАО «Белгазпромбанк» на уровне В-, прогноз «стабильный».



2007 г. В стране стали призывать «Купляць беларускае», в банке начал работу VIP-клуб

2007 г.: «Быстрые деньги», VIP-клуб

В этом году начал свою работу VIP-клуб, в который вошли клиенты, представляющие для банка наибольшее значение. Первое заседание клуба прошло 22 февраля. Создание клуба вызвало большой интерес, а эффективность его работы показали последующие годы.

В июне председатель правления ОАО «Белгазпромбанк» Виктор Бабарико вошел в состав Совета по развитию предпринимательства в Республике Беларусь. Впервые в истории страны в состав Совета был включен представитель банка. 20 июня во Дворце Республики Сергей Сидорский вручил Виктору Бабарико диплом и знак «Лучший предприниматель-2006». Брестский филиал становится лауреатом областного конкурса. В августе банк стал членом системы банковских переводов UNISream.

9 октября агентство Fitch Ratings повысило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента Белгазпромбанка с уровня «B-» до «B» и рейтинг поддержки с уровня «5» до «4».

В дополнение к системе Delay, банк приступает к предоставлению потребительских кредитов через почтовые отделения связи. Программа называется «Быстрые деньги». Средства предоставляются без поручителей и без залога. Не остался незамеченным в банке и бум на рынке жилищного строительства. Началась реализация программ «Ипотека» и «Новоселы».

В 2007-м году пал последний регион, не охваченный банком: начал работу центр банковских услуг в Могилеве. В новый современный офис переехал Брестский филиал Белгазпромбанка. В связи с бурным ростом активов банк проводит шестую эмиссию акций, в результате которой возрастают доли российских акционеров — «Газпрома» и «Газпромбанка» до 42,73%. Уставный фонд увеличивается более, чем в 2 раза, достигнув 26,9 млн. долларов. У ОАО «Белтрансгаз» осталось 10,62%, у Министерства экономики Беларуси 3,9% акций банка. В декабре 2007-го года Совет директоров Белгазпромбанка принял решение о внесении 150 млн. долларов в уставный фонд банка двумя траншами в 2008 и 2009 гг.



2008 г. В стране зазвучали первые отголоски мирового финансового кризиса, Белгазпромбанк вошел в шестерку крупнейших банков Беларуси

2008 г.: переход в высшую лигу

У Газпрома и Газпромбанка стало по 48% акций банка, у Белтрансгаза осталось 3% акций, у Государственного комитета по имуществу — 1%. Белгазпромбанк стал третьим банком в Беларуси по величине уставного фонда и шестым по размеру собственного капитала. На собрании акционеров 21 марта была принята Программа стратегического развития банка до 2012 года. «Мы планируем стать первым коммерческим банком в Беларуси», — заявил Виктор Бабарико на пресс-конференции после собрания акционеров.

В мае начался новый этап развития безналичной системы расчетов «Берлио Карт»: она была подключена к международной системе платежей посредством карт ROUTEX. Это обеспечило ей выход в 36 стран Европы. К этому времени число собственных карточек «Берлио», работающих в системе, превысило 300 тысяч. Кроме того, началась реализация нового проекта — «Сберегательная карта», совмещающего в себе депозит и банковскую карточку. В июне один из крупнейших банков Европы Commerzbank AG по итогам 2007 года отметил высокий профессионализм сотрудников Белгазпромбанка и безупречное качество исполнения платежных поручений по системе SWIFT. В июле по итогам республиканского конкурса «Лучший предприниматель года» «Белгазпромбанк» третий год подряд признан победителем в номинации «Лучший банк по оказанию услуг предпринимателям». Призы достались банку и в аналогичных региональных конкурсах.

24 ноября в Гродно состоялась торжественная церемония закладки фундамента и символического «первого камня» нового офиса гродненского областного филиала банка. 4 декабря в Лондоне на заседании Комитета CEMEA Membership Committee платежной системы VISA была рассмотрена и одобрена заявка о вступлении ОАО «Белгазпромбанк» в платежную систему в качестве полноправного участника.

Продолжался и территориальный рост банка. Вторично открыт филиал в Могилеве, и на этот раз более успешно: по итогам 2009 года филиал станет победителем областного конкурса «Лучший предприниматель» в номинации «Лучший банк по оказанию услуг предпринимателям». В целом за 2008 год банк вышел на республиканский масштаб обслуживания национальной экономики. Завершился очередной этап развития банка.

Часть 6. Системообразующий банк малого бизнеса (2009 – настоящее время)



2009 г. В стране произошла девальвация рубля, банк увеличил уставный фонд и заработал рекордную прибыль

2009 г.: рекордная прибыль

В начале 2009 года, во время лихорадки, вызванной девальвацией рубля, Белгазпромбанк сначала выжидал, а затем постепенно снова начал увеличивать объемы операций. Временный мораторий на выдачу потребительских кредитов был отменен уже в феврале. Затем произошло событие, которое в условиях мирового финансового кризиса можно считать невероятным. 9 апреля рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента Белгазпромбанка на уровне «В» со «Стабильным» прогнозом и повысило индивидуальный рейтинг банка с уровня «Е» до «D/E». Одновременно агентство подтвердило остальные рейтинги Белгазпромбанка. В конце года агентство Fitch Ratings еще раз вернулось к оценке Белгазпромбанка и 11 ноября вновь подтвердило его рейтинги.

Головной банк третий раз подряд победил в минском городском конкурсе «Лучший предприниматель». За это ему присвоено звание «почетного предпринимателя», которое дает банку право три года находиться в статусе «лучшего», даже не участвуя в конкурсе.

Летом 2009 года Белгазпромбанк приобрел статус полноправного участника международной платежной системы Visa. Клиентам были предложены карточки от самых простых — Visa Electron, до премиум-класса — Visa Gold. В ноябре Белгазпромбанк первым в Беларуси ввел карты премиум-класса Visa Platinum. Первые карточки вручены в присутствии журналистов 19 ноября в гостинице Европа четырем клиентам Белгазпромбанка.

ПРОЧИТАНО**Виктор БАБАРИКО:
предстоит предвидеть будущее**

— С 2009 года начинается новый этап истории Белгазпромбанка. Мы всегда старались ответственно подходить к своей деятельности, но сейчас благодаря масштабу и степени развития пришли к тому, что являемся банком, системообразующим для малого и среднего бизнеса страны. Я считаю, это очень достойная роль для нас.

По моим оценкам, выстраивание экономики, в которой доля малого и среднего бизнеса, а также негосударственного сектора достигнет 70%, займет около пяти лет. Трудно сказать, каким станет банк, когда малый и средний бизнес станут ключевым сектором экономики. Наверное, придется как-то перестраиваться. По-видимому, будет задействована наша вовлеченность в энергетический сектор экономики, которая чувствуется все больше уже сейчас. Думаю, мы придем к тому, что сотрутся грани между явным делением на государственное и частное, малое и среднее. Это будет некая взаимопереплетающаяся и взаимодополняющая экономика, в которой у малых предприятий есть шанс стать большими, государственные предприятия могут становиться частными, а системообразующий крупный бизнес способен докраснеть до национального масштаба.

В будущем в банке продолжится реинжиниринг, который является непрерывным процессом. Мы попытаемся предвидеть, какой банк будет нужен нашим клиентам через 3-5 лет. Уже сейчас мы стоим на пороге очередного изменения идеологии, и на правлении банка мы ее уже обсуждали. Через несколько лет перед нами будут стоять совсем другие вызовы, и готовиться к этому нужно уже сейчас.

В октябре Газпром и Газпромбанк внесли в уставный фонд Белгазпромбанка еще 75 млн. долларов. Белорусские акционеры не делали взносов, поэтому доли Газпрома и Газпромбанка в капитале выросли до 49,02% у каждого. У ОАО «Белтрансгаз» стало 1,44%, а у Беларуси в лице Государственного комитета по имуществу – 0,53%. Несмотря на кризис, 2009 год оказался для Белгазпромбанка вполне благополучным. Чистая прибыль достигла 25,1 млн. долларов. Это больше, чем банк получил за 18 лет своего существования.



2010 г. В стране объявлена реструктуризация экономики, Белгазпромбанк становится системообразующим банком малого и среднего бизнеса. Введено в эксплуатацию здание гродненского филиала

2010 г.: выход на новые горизонты

Рост капитала позволил Белгазпромбанку начать осуществление проектов в республиканском масштабе. Банк объявил о программе поддержки областных предприятий энергетического комплекса. Кроме того, начата реализация глобального проекта в собственном масштабе – строительство нового здания банка в Минске. До сих пор головной офис банка находится в части здания, которое когда-то принадлежало НПО «Алгоритм», потом было арендовано компанией «Пуше», а затем передано в собственность банку в качестве взноса государства в его уставный фонд. Пришло время расширяться.

Кроме того, летом гродненский филиал Белгазпромбанка переехал в новый офис, возведенный ударными темпами всего за год с небольшим. Это первое здание, построенное самим банком, – в других областных городах он покупал уже готовые помещения.

Подготовил **Юрий КАРПИЦКИЙ**

Фото - www.gazetaby.com, а также из архива «Банк.НОТЕ»

Валерий Николаенко: наше дело — ходить в разведку и подносить «снаряды»



Гомельский филиал в текущем году совершил прорыв в своем развитии, заключив сделки с крупнейшими предприятиями региона — Белорусским металлургическим заводом, Мозырским нефтеперерабатывающим заводом и производственным объединением «Белоруснефть». Директор филиала Валерий Николаенко рассказал о том, как удалось организовать эти знаковые соглашения.

Привлечение крупных клиентов позволит руководству филиала с оптимизмом смотреть в будущее и иметь серьезный задел для дальнейшего развития. Но самое главное — гомельчане за сравнительно короткий срок сумели не только выжить в условиях жесткой конкуренции, но и выйти на лидирующие позиции на рынке банковских услуг своего региона.

— Зная расклад сил на местном рынке, мы постоянно думали о том, как привлечь клиентов VIP-уровня, — говорит Валерий НИКОЛАЕНКО. — В последнее время филиал начал системную работу над несколькими крупными сделками с очень мощными предприятиями — «голубыми фишками» нашей экономики.

— **Чтобы их привлечь, одного желания мало.**

— Но оно подкреплено динамичным развитием банка, высоким профессиональным уровнем сотрудников. Иначе сформулировать конкурентное предложение было бы невозможно. При этом принимать решения нужно очень быстро. Несмотря на то, что на переговоры и взаимное притирание иногда тратятся месяцы, в какой-то момент надо действовать очень настойчиво, иначе сделка «перегорает» или «уходит» к конкурентам.

Белорусский металлургический завод

— К предприятиям уровня БМЗ подобраться достаточно сложно. Одним из поводов для встречи стала информация о том, что завод нуждался в дополнительном валютном финансировании в связи с негативными последствиями финансового кризиса. Словом, мы сформулировали предложение, которое было интересно и заводу, и банку. Перед принятием решения о заключении сделки со стороны руководства БМЗ оставался один вопрос: «За три недели кредит оформите?» Мы уверенно сказали: «Да». И при поддержке со стороны головного банка сделка состоялась. Условия кредитования нам удалось согласовать за неделю. Еще две занял анализ хозяйственной деятельности предприятия, написание заключения и защита его на Большом кредитном комитете банка. Было много сложностей, прежде всего в подходах к оценке работы предприятия, оценке обеспечения, ведь решения необходимо было принимать быстро, но в то же время адекватно оценивать возможные риски. Но проделанная работа того стоила. В итоге деньги от нас поступили как раз тогда, когда заводу было необходимо осуществить оплату по заключенным контрактам. За прохождением платежа наблюдал без преувеличения весь филиал. Мы очень благодарны головному банку за поддержку нашей инициативы.

— **Ваше сотрудничество с БМЗ продолжается?**

— Да, успешно проведенная сделка повлекла за собой вторую, когда было принято решение об увеличении объема финансирования БМЗ в 1,4 раза. Новое соглашение стало возможным в результате переговоров с руководством предприятия, проведенных заместителями председателя правления Белгазпромбанка Дмитрием Кузьмичом и Владимиром Дяковичем. В июле завод открыл в нашем филиале текущие валютные счета, на которые в ближайшее время будут поступать денежные средства.

СПРАВКА «Банк.NOTE»



Белорусский металлургический завод (БМЗ) — крупнейшее предприятие в Европе в отрасли черной металлургии. Доля завода в валютной выручке Беларуси составляет около 15%. На БМЗ работает более 12 тысяч человек — почти каждый пятый житель Жлобина. По объему товарной продукции завод входит в число пяти крупнейших организаций нашей страны. Предприятие структурно состоит из четырех основных, связанных общей технологической цепочкой, производств: сталеплавильного, прокатного, трубного и метизного.



Мозырский нефтеперерабатывающий завод (НПЗ) — крупнейший в Беларуси производитель нефтепродуктов. Основной продукцией НПЗ является автомобильный бензин и дизельное топливо с низким содержанием серы, бытовое печное топливо, бытовой газ, технический бутан и осветительный керосин.

Мозырский нефтеперерабатывающий завод

— На территории Гомельской области находятся два крупнейших в Беларуси предприятия нефтехимической отрасли — Мозырский нефтеперерабатывающий завод и производственное объединение «Белоруснефть».

— В марте состоялась встреча с руководителем финансовых служб Мозырского НПЗ. Разговор получился интересный. Мы рассказали о наших возможностях, они — о своих потребностях. Вопрос уперся в цену. Практически все кредиты, которые есть у НПЗ, привлечены за счет ресурсов иностранных банков и дешевле наших предложений. Более того, акционеры этого предприятия утвердили лимит по объему привлечения кредитных средств. И понятно, что выбор банка осуществляется НПЗ на основе тендера. В общем, на первый взгляд казалось, что все грустно. Тем не менее, после мартовской встречи нам стали приходить предложения по участию в тендерах на финансирование.

— К чему удалось прийти?

— Участие в тендерах помогло наладить быстрый обмен информацией между нашим филиалом и управлением международного торгового и структурного финансирования головного банка, поддержка специалистов которого очень помогла в дальнейшей работе с НПЗ. Но до заключения сделки было еще далеко, потому что по итогам тендеров руководители завода все равно предпочитали банк, с которым они работали раньше, несмотря на то, что предлагаемые нами условия были вполне приемлемыми. Свой выбор они обосновали налаженными отношениями с финансовым учреждением, и, соответственно, простой процедурой оформления кредита.

Решающим фактором, который помог осуществить сделку с НПЗ, стала информация, что одним из поставщиков нефти на завод является «Газпром нефть», причем на условиях предоплаты. Мы предложили головному банку провести переговоры о поставках нефти в Мозырь с оплатой по факту, а в качестве гарантии оплаты предложить гарантию Белгазпромбанка. Эта идея была поддержана.

Далее сотрудники гомельского филиала помогли составить соответствующие письма от имени завода в адрес «Газпром нефть» и правления Белгазпромбанка. В результате было подписано дополнительное соглашение к контракту на поставку нефти на Мозырский НПЗ под гарантии Белгазпромбанка. 29 июля завод открыл у нас текущие счета, на которые начинают поступать денежные средства.

Производственное объединение «Белоруснефть»

— Оказалось, что «Газпром нефть» поставляет «черное золото» и «Белоруснефти». Сделка, заключенная с Мозырским НПЗ, помогла сформулировать предложение по аналогичной схеме оплаты поставок нефти. В иных условиях переговоры с «Белоруснефтью» заняли бы длительное время, а наработанный опыт позволил оформить необходимую банковскую гарантию за две недели.

— Какой вывод Вы для себя сделали по итогам переговоров?

— Самое главное — мы понимаем, что находимся в самом начале пути по работе с клиентами такого масштаба и не стесняемся посоветоваться с более подготовленными коллегами из головного банка. Мы осознаем — наше дело каждый день ходить в разведку и подносить «снаряды». Важно, чтобы они попадали в цель как можно чаще.

СПРАВКА «Банк.NOTE»



«Белоруснефть» — государственная нефтехимическая компания, осуществляющая геологоразведочные работы, разработку, добычу и реализацию нефти и газа в Беларуси, России, Венесуэле и Иране. Производственное объединение располагает крупнейшим в республике резервуарным и специальным транспортным парками, в его активе более 60% всего автозаправочного комплекса Беларуси. В составе РУП «Белоруснефть» — газоперерабатывающий завод, отраслевой научно-исследовательский институт, весь спектр высокотехнологичных сервисных подразделений.



Сотрудники гомельского филиала давно мечтают о новоселье. Пока они располагаются в здании «Гомельоблстроя»

«Четверка» за первое полугодие

— Как оцените работу филиала в первом полугодии?

— На «четверку» по 5-бальной шкале. Может, даже с минусом. Хотя план за полугодие мы выполнили на 129%, предпочитаю осторожно оценивать результаты нашей работы. Важно, конечно, что благодаря крупным сделкам удалось задать хороший темп выполнения годового плана. Тем самым появился определенный резерв, хотя он в короткой перспективе и снижает величину прибыли, заработанную ранее.

— Какие направления работы сработали лучше других? Может, есть те, на которые следует обратить особое внимание?

— Хочется отметить отличную работу следующих сотрудников филиала: начальника отдела корпоративного кредитования Евгения Полторана, главного экономиста группы клиентских отношений и инвестиционных банковских продуктов Владимира Исаковича, ведущего юрисконсульта группы юридического обеспечения Алексея Тинчурина, главного экономиста группы микрокредитования Татьяны Юрченко, ведущего специалиста отдела экономической безопасности Владимира Киреева. И, безусловно, нельзя не сказать о начальнике отдела информационных технологий Валентине Китаеве – без него наш филиал был бы другим.

С приходом в наш филиал начальника отдела розничного бизнеса Владимира Арешко мы значительно усилили и это направление. Несмотря на то, что хлопот и там хватает, но рост количества ЦБУ и РКЦ, да и первое место среди филиалов по объему кредитования физических лиц он собирается сохранить. Надеюсь, в ближайшее время правление банка поддержит его кандидатуру на должность заместителя директора гомельского филиала.

Есть неудовлетворенность по двум направлениям – остатки на счетах юридических лиц и доля проблемной задолженности. Если текущая просрочка находится в неплохих рамках, то со старыми проблемами надо разбираться, хотя наши специалисты занимаются этим профессионально и четко. Считаю, что в гомельском филиале сформировалась хорошая команда из службы безопасности, юристов и кредитных специалистов, которые организовали хорошее взаимопонимание по ликвидации проблемной задолженности. А остатки будем поправлять и за счет новых крупных клиентов, и за счет хорошего темпа открытия счетов. Кстати, скоро в филиале будет тысячный клиент. Им станет Беларускалий.

— Насколько «плотно» филиал работает в гомельском регионе? Есть ли не охваченные районы, города, крупные предприятия?

— Конечно, пока мы сотрудничаем не со всеми крупными предприятиями региона, поэтому планов по расширению сферы нашей деятельности у нас достаточно. Это касается организаций всех форм собственности, но, в первую очередь, частных. Есть уже неплохие наработки, но об этом можно поговорить в следующий раз.

— Как идет работа по поводу строительства или покупки нового здания филиала? Когда справите новоселье?

— Хотя и сейчас мы работаем в сравнительно неплохих условиях, но, конечно, все наши сотрудники мечтают о переезде. Мы уверены, что с помощью головного банка гомельский филиал получит помещения не хуже, чем в Гродно. Надеюсь, эти мечты реализуются уже в будущем году.



Валерий Николаенко (слева) — любитель активного отдыха. Май 2010 года, путешествие по Норвегии в рамках весеннего корпоративного тура сотрудников Белгазпромбанка по скандинавским странам и государствам Балтии. Как считает Валерий Николаенко, с норвежскими фьордами по красоте можно сравнить только Памир.

— Не могу не спросить Вас о корпоративном турслете, организацией которого занимались сотрудники гомельского филиала.

— Турслет мы организовывали впервые, хотя определенный опыт приема большого количества гостей у нас был. Основная задача состояла в том, чтобы слет отличался от всех предыдущих, и при этом не терялась туристическая направленность мероприятия. Санаторий «Золотые пески» мы знаем очень давно как одно из красивейших мест Гомельщины. Там большая закрытая территория, удобная для размещения палаточных городков, можно организовать нормальное питание гостей и, что не менее важно, налажены дружеские отношения с администрацией санатория. Эти факторы и легли в основу выбора места проведения турслета.

— Знакомы ли Вы с отзывами, озвученными участниками слета?

— Отзывы о турслете, конечно, читали. Приятно, что они в основном хорошие. Хотя критика тоже прозвучала, и мы ее принимаем. Иначе быть не может.

— Исходя из полученного опыта, какой, на Ваш взгляд, формат проведения слета наиболее оптимален?

— Есть два варианта. Первый – определиться с постоянным местом проведения слета. Лучше, если эта площадка будет находиться где-нибудь недалеко от Минска, чтобы туда можно было удобно добираться из любого региона страны. Там хотелось бы видеть определенный уровень комфорта с возможностью пребывания в любое время года, а также, при желании, вместе с семьями. И второй вариант – проводить слет в спартанских условиях, без серьезной подготовки, с высадкой с воздуха или колес. Конкурсы проводятся экспромтом, питание у каждого свое, никакого электричества и тому подобное. Такой вариант мне нравится больше — он лучше соответствует духу нашего филиала.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Проданная VISA – повод для сюрприза!



Пять миллионов рублей — таков главный приз новой маркетинговой акции, направленной на стимулирование продаж пластиковых карточек платежной системы VISA. Причем эту сумму получит кто-то из сотрудников Белгазпромбанка. Что для этого нужно сделать?

Подробности корреспондент «Банк.НОТЕ» выяснил у руководителя группы текущих операций отдела эмиссии банковских карт Светланы ЕЛИСЕЕНКО.

— **Расскажите, пожалуйста, как появилась идея проведения такой акции?**

— Начиная с сентября 2009 года, Белгазпромбанк приступил к эмиссии карт платежной системы Visa. К 1 августа выпущено более 15,5 тысяч карт (к концу первого года совместной работы с платежной системой планируемый банком объем эмиссии составляет 30 тысяч штук — прим. ред.). Учитывая амбициозные планы по эмиссии карт Visa, стало ясно, что для их достижения необходимо провести дополнительные мероприятия по стимулированию продаж. Как показывает практика работы ведущих банков, одними из наиболее эффективных методов являются маркетинговые мероприятия. Изучив отечественный и зарубежный опыт, было принято решение о проведении совместно с платежной системой Visa такой акции. Мы разработали правила проведения игры, ознакомили с ними наших сотрудников и запустили ее.

— **В чем особенности акции?**

— Это первая акция, проводимая в банке, направленная на рост клиентской базы через внутреннее стимулирование сотрудников. Разработан механизм, позволяющий поощрять сотрудников фронт-офиса, исходя из объема продаж. Каждой карте присвоен свой «вес». Например, карты Visa Gold наиболее «дорогие», потому что они предназначены для статусных клиентов, приносят банку наивысший доход, и их выпущено меньше всего. В акции участвуют и более массовые Visa Classic и Visa Electron, но их «вес» меньше, чем у карт премиального сегмента.

— **Каких результатов Вы ожидаете от проведения акции?**

— Увеличения объемов эмиссии. Притом наши ожидания оправдались уже по итогам первой недели августа — за это время удалось достигнуть уровня продаж карт за июль. И это не удивительно, ведь проявить себя хочет каждый, поскольку все имеют значительный материальный стимул. Насколько я знаю, наиболее активные участники акции не ждут, когда клиент придет в банк, а самостоятельно прорабатывают клиентскую базу, занимаются косвенными продажами, что сказывается на повышении качества обслуживания.

— **С другой стороны, нет ли у Вас опасения, что с окончанием акции и продажи карт снизятся?**

— Скорее всего, со временем темп будет падать. Есть такое понятие – кривая продаж продукта. В августе и сентябре она достигнет пика, поскольку участники акции сейчас задействуют все возможные ресурсы, оформляя карты, в том числе на знакомых, друзей. Со временем эти ресурсы будут исчерпаны. Но в любом случае, акция даст хорошее представление о возможностях точек продаж в целом и каждого сотрудника в отдельности.

Справка «Банк.NOTE»

Маркетинговая акция, направленная на стимулирование продаж банковских пластиковых карт платежной системы Visa, проводится с 1 августа по 30 сентября 2010 года. В ней принимают участие сотрудники точек продаж банка, осуществляющие прямые продажи, а также сотрудники агентской сети РУП «Белпочта», принимающие документы на получение карт, эмитируемых банком.

Для определения победителей акции производится учет документов на эмиссию карт по следующим продуктам: расчетные карты «Классическая», «Карта вкладчика», а также кредитные продукты: «Быстрые деньги», «Наш клиент», «Классический кредит». Соответственно, в акции принимают участие карты Visa Electron, Visa Classic, Visa Gold.

Участникам присваиваются баллы в зависимости от варианта карточного продукта и типа эмитируемой карты. Самая «дорогая» — Visa Gold, она оценивается в 5 баллов. За Visa Classic можно получить 3 балла (если она эмитирована как расчетная карта) или 2 балла — (если это кредитная карта). Visa Electron оценивается в 1 балл. При этом баллы присваиваются по документам на выпуск новой и продление срока действия карты, и не присваиваются по заявлениям на перевыпуск карты без изменения ее срока действия.

Победителями будут признаны 11 сотрудников банка, набравшие максимальное количество баллов. Специалист, занявший первое место, получит 5 миллионов рублей, второе место — 3 миллиона, третье место — 2 миллиона. Еще восемь человек получат по 1 миллиону рублей. Денежные призы предназначены также для лучших сотрудников «Белпочты». Подведение итогов акции состоится не позднее 15 октября 2010 года.

— Будут ли подобные акции, направленные на стимулирование сотрудников, проходить и дальше?

— Считаю, что сначала надо проанализировать итоги текущей программы, посмотреть, насколько соотносятся затраты на ее проведение с доходами банка, полученными по карточным продуктам. Но вообще ожидания у нас достаточно оптимистические. Уже понятно, что акция будет успешной, потому что она дала старт нескольким взаимосвязанным процессам, которые принесут банку имиджевую и материальную выгоду.

Юрий КАРПИЦКИЙ

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ

Отличный подарок к свадьбе

Рекламная игра Белгазпромбанка «Удачная покупка!» продолжается. В числе первых счастливых оказался один из самых «звездных» гандболистов БГК имени Мешкова, правый полусредний Григорий Благонадеждин.



Гандболист БГК имени Мешкова Григорий Благонадеждин (слева) получил нетбук из рук директора брестского филиала Виктора Левко прямо на тренировке под аплодисменты партнеров по команде.

— Расскажите о Ваших ощущениях, когда узнали о том, что выиграли нетбук?

— Это было неожиданно. Тем более, раньше я никогда не выигрывал подобных призов. Мы были на сборах в Польше, и мне позвонила бухгалтер нашего клуба. Она сказала: «Зайди на сайт Белгазпромбанка и удивись! Поздравляю, ты счастливчик! Не всем так везет!». Я сначала подумал, что меня разыгрывают. В перерыве между тренировками зашел в Интернет и увидел, что выиграл нетбук. Думаю: ничего себе! Вскоре наша команда вернулась в Брест, и во время одной из тренировок нетбук мне вручил директор брестского филиала Белгазпромбанка Виктор Левко.

– Вы часто рассчитываетесь карточкой?

– У меня обычная зарплатная карта, и это очень практично. Не надо «копаться» в бумажных деньгах при оплате покупки, дал карточку кассиру и все — платеж совершен. Удачной для нас стала покупка подарка жене. Мы как раз готовились к свадьбе, и ходили по одесским магазинам (моя супруга родом оттуда), выбирали одежду и другие принадлежности. Рассчитывались, естественно, карточкой.

– Как собираетесь распорядиться своим выигрышем?

– Жена, когда узнала, очень обрадовалась, потому что она как раз хотела приобрести ноутбук. Думаю, мы с ней будем его делить. Там хорошая батарея, на восемь часов работы, поэтому мне он пригодится, чтобы скоротать дорогу, когда наша команда будет ехать на выездные матчи. Можно будет посмотреть в автобусе фильмы. В остальное время нетбуком будет пользоваться жена.

Павел КАНАШ**Не отходя от кассы**

Второй нетбук от Белгазпромбанка выиграла жительница поселка Чисть Молодечненского района, продавец отдела хозяйственных товаров магазина «Красное» ТД «Стройпродукт» Людмила Сабалевская.



Начальник ЦБУ №1 (г.Молодечно) филиала №1 Белгазпромбанка Нина Рутковская (справа) вручает нетбук победительнице первого этапа рекламной игры «Удачная покупка!» Людмиле Сабалевской

Свой приз она получила в ЦБУ №1 (г.Молодечно) филиала №1 Белгазпромбанка. Ее удачной покупкой стало приобретение мебели, которую Людмила купила в своем же магазине. Словом, Людмила выиграла нетбук, буквально не отходя от кассы. Сотрудничество с Белгазпромбанком у Людмилы началось с оформления зарплатной пластиковой карточки, которой она пользуется для расчетов за товары и коммунальные услуги.

Алексей Мишута: женщины лучше сэкономят на еде, но купят хорошее кольцо с бриллиантом



Директор компании «ЗИКО», которая является VIP-клиентом Белгазпромбанка, Алексей МИШУТО рассказал читателям нашего корпоративного издания о том, какие ювелирные украшения сейчас в моде, почему он делает ставку на белорусского производителя, и, конечно, о сотрудничестве с нашим банком.

– Как давно компания «ЗИКО» работает на рынке?

– В следующем году будет 20 лет с момента регистрации нашего предприятия. На сегодняшний день открыто 52 магазина в двадцати городах Беларуси, причем последний открыли сегодня (*разговор с Алексеем Мишута состоялся 16 августа – прим. ред.*) Два года назад у нас было 34 магазина. Так что развитие нашей торговой сети продолжалось и во время общего спада деловой активности во время кризиса.

– Какие производители представлены в салонах ZIKO?

– Что касается золота, мы сделали упор на собственный завод ZORKA, изделия которого занимают около сорока процентов нашего товарооборота. На предприятии работает дизайнерский отдел, который создает качественные ювелирные украшения в духе новейших модных тенденций. Серебро мы импортируем в основном из России и Турции. Выбор часов в ZIKO способен удовлетворить самого взыскательного потребителя — у нас представлены швейцарские, японские и другие бренды мирового уровня.

Салоны ювелирных изделий и часов «ЗИКО» за двадцать лет работы в Беларуси заслужили доверие потребителей. Качество представленных там брендов привлекает ценителей изящных и стильных аксессуаров и украшений. Формат ювелирного дискаунтера, который первым в Беларуси внедрил именно «ЗИКО», дал новый импульс в развитии торговой сети компании даже в нынешнее непростое время.



– Как вы находите оптимальный баланс между качеством и ценой?

– В первую очередь, делаем упор на качество, потому что в Беларуси работают действенные механизмы по защите прав потребителя, и мы не можем себе позволить недобросовестную работу. Баланс находим в увеличении оборота, за счет этого можем себе позволить снижать цены.

Например, открыли в гипермаркетах линейку ювелирных дискаунтеров. Там продается качественный товар, который дешевле в среднем на 10%, чем в других ювелирных магазинах республики. Несмотря на то, что наши магазины в гипермаркетах маленькие по площади, всего 20 квадратных метров, и ассортимент там невелик, покупателей очень привлекают цены. Люди, как правило, приходят в гипермаркеты за продуктами, и заодно могут себе позволить что-то купить и в ZORKA. Дискаунтеры серьезно увеличили наши обороты и мы не прогадали, двинувшись в этом направлении.

– То есть такое ответственное решение было принято именно в кризисный период?

– Да, в апреле-мае прошлого года продажи серьезно упали, поэтому надо было что-то срочно придумывать. Мы были первыми, кто пришел в гипермаркеты в формате ювелирного дискаунтера. Сегодня нас копируют другие участники рынка, но ничего страшного в этом нет. Конкуренция всегда идет на пользу потребителям.

– Какие методы по привлечению клиентов вы используете?

– Наиболее ходовые — рекламные игры, которых за последнее время было немало. Например, на Новый год мы разыграли TOYOTA Corolla. К 8 Марта своего обладателя нашел CITROEN C3 Picasso. Две недели назад житель Орши выиграл путевку на Мальдивы. С сегодняшнего дня начинается новая акция: среди покупателей ювелирных изделий, выпущенных под брендом ZORKA, будут разыграны 56 телевизоров. *(Можно добавить, что победителем рекламной игры «Вместе к победе» и обладателем поездки на двоих на чемпионат мира по хоккею в Германии стала минчанка Оксана Григорьева – не путать с бывшей подругой Мела Гибсона! – прим. ред.)*



Есть акции точечные, которые затрагивают отдельные регионы. Кроме этого, проводим рекламные кампании, задействуем радио, билборды. Без рекламы сегодня никуда, вот только какова ее эффективность? Наверное, она выражается в том, что нас знают.

– Какие сейчас украшения покупают на свадьбу, в подарок? И вообще, модно ли теперь носить золото, часы?

– Начнем с часов, они опять стали модным аксессуаром. Когда мобильные телефоны превратились в массовый товар, часовой сегмент немножко упал. Сейчас я наблюдаю обратную тенденцию: люди носят часы, причем определенных, дорогих марок. Наши клиенты предпочитают качественные изделия, которые долго служат. Ювелирными украшениями люди тоже интересуются. Понятно, что летом хит продаж – обручальные кольца. Другие виды ювелирных изделий, в основном, приобретают в качестве подарков. Встречаю недавно знакомую, у нее доход небольшой. Она говорит: я хочу купить колечко, но с бриллиантом. То есть женщины лучше сэкономят на питании, но золотую вещь они себе купят, причем хорошо!

– Не могли бы Вы презентовать какие-то интересные изделия, которые можно купить в ЗИКО?

– Вот, взгляните на последние разработки дизайнеров завода, которые презентуют участницы конкурса красоты «Мисс Беларусь-2010» (ЗИКО являлось партнером этого телевизионного шоу). Во время их дефиле мы продемонстрировали 31 украшение. Сегодня они отправлены в продажу. И вы знаете, практически все раскупили в течение двух недель, несмотря на достаточно высокую цену. Как видите, спрос на качественные ювелирные изделия есть.

Справка «Банк.NOTE»

Ювелирный завод «ZORKA» – предприятие полного технологического цикла, оснащенное новейшим европейским оборудованием в области ювелирного производства.

Система менеджмента качества сертифицирована на соответствие национальным требованиям СТБ ISO 9001-2009 и международным требованиям стандарта DIN EN ISO 9001:2008.

Основу ассортимента составляют легкие изделия всех ассортиментных групп, а также эксклюзивные ювелирные украшения.

Ежегодное обновление ассортимента свыше 650 моделей.

Завод создал уникальную коллекцию ювелирных украшений специально для конкурса «Мисс Беларусь-2010».

В 2008 г. и 2009 г. предприятие стало победителем Минского городского конкурса в номинации «Лучший предприниматель в сфере производства потребительских товаров».



– Расскажите о предыстории создания завода и бренда ZORKA. Как Вы пришли к этому? Поделитесь планами выхода на другие рынки.

– Золото до наступления кризиса мы привозили, в основном, из России. Но когда наступили финансовые потрясения, многие предприятия там просто остановились. А ассортимент надо было пополнять постоянно. Плюс импорт золота связан с расходами на предоплату, на покупку валюты.

Хорошим выходом из положения стало открытие производственных площадей в Минске. Эта идея полностью себя оправдала. Более того, нам выделяют земельный участок в свободной экономической зоне, где мы построим новый, еще более мощный завод. Дальнейшие наши планы связаны с экспортными поставками изделий под брендом ZORKA. Приезжали сюда покупатели из Казахстана, из России, им очень понравились наши модели.

– Почему вы выбрали для сотрудничества именно Белгазпромбанк?

– Мне очень нравится коллектив, отношение работников банка к клиентам (причем ко всем, а не только к VIP-клиентам). Всегда посоветуют, помогут. Я в основном работаю с департаментом кредитования и инвестиций, и хотел бы отметить его сотрудников: директора департамента Татьяну Васильевну Авраменко, начальника отдела анализа и оценки имущества Сергея Кондратовича и главного экономиста отдела кредитования и гарантий Елену Лескову. Знаете, я сам финансист и за свою жизнь работал со многими банками. Сотрудничеством с Белгазпромбанком очень доволен.

Павел КАНАШ

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

На фото: участницы конкурса «Мисс Беларусь-2010» презентуют ювелирные изделия, выпущенные заводом ZORKA специально к этому шоу.