

ПРЕСС-РЕЛИЗ

Человек Дела-2016. Три кита успеха

Уважаемые коллеги!

В четверг, 7 июля с.г., во Дворце Республики* редакция журнала «Дело (Восток+Запад)» проводит прием по случаю 25-летия журнала и чествования лауреатов ежегодного конкурса «Человек Дела» – руководителей наиболее динамично развивающихся отечественных и иностранных предприятий, работающих на белорусском рынке. Его итоги ежегодно подводит общественный редсовет журнала, в который входят наиболее авторитетные белорусские предприниматели, экономисты, общественные деятели. Возглавляет совет Петр Никитенко, академик, доктор экономических наук, профессор, советник Национальной Академии наук, создатель белорусской инновационной и ноосферной школы, первый белорусский ученый, награжденный Золотой медалью Европейской научно-промышленной палаты (ЕНПП).

В этом году конкурс «Человек Дела» проводится в 20-й раз. По традиции редсовет журнала определил двенадцать лауреатов: из 130 кандидатов были отмечены самые успешные белорусские топ-менеджеры и владельцы бизнеса. В этом легко убедиться – каждый из лауреатов конкурса «Человек Дела – 2016» не только эффективно управляет предприятием, но и выводит его на новые горизонты развития. В выдвижении и обсуждении кандидатур лауреатов конкурса «Человек Дела», как всегда, приняли участие Министерства: экономики, промышленности, энергетики, сельского хозяйства и продовольствия, архитектуры и строительства, Госкомитет по науке и технологиям, концерны «Белгоспищепром», «Беллепром»; Минский городской и все областные исполкомы, администрации свободных экономических зон; Посольства ФРГ, Италии, Китая и торгово-экономические отделы других иностранных посольств в Беларуси; Национальное агентство инвестиций и приватизации; Белорусская научно-промышленная ассоциация (РОО «БНПА»), Ассоциация белорусских банков, Администрации Парка высоких технологий и Ассоциации «Инфопарк»; Бизнес-союз предпринимателей и нанимателей имени профессора М.С. Кунявского; Минский столичный союз предпринимателей; Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (БАМАП); Республиканский союз туристических организаций и другие общественные организации предпринимателей.

«Оценивались не только деловые качества лауреатов, но и их личностные характеристики: нестандартное мышление, настойчивость, целеустремленность, широкий кругозор, иначе говоря, – масштаб личности. Мы старались не упустить из виду и другие слагаемые успеха руководителей лучших компаний, которые уместаются в формулу «три С»: самоорганизация, самовоспитание и самоответственность. Именно эти «три кита» позволяют нашим номинантам не только удержать свои предприятия на плаву, но и укреплять рыночные позиции в нестабильной экономической ситуации», – отмечает Петр Никитенко.

На протяжении последних двух лет деловым людям в Беларуси приходится работать в непростых рыночных условиях. Общая экономическая нестабильность предъявляет очень серьезные требования к руководителям компаний. Именно поэтому среди лауреатов этого года есть руководители, которых можно отнести к категории антикризисных менеджеров. Тех, кто в сложное время не побоялся возглавить безнадежные предприятия и вывел их в лидеры рынка.

Приятно отметить, что в этом году в конкурсе также представлены компании, которые являются уникальными не только для Беларуси, но и для всего постсоветского пространства. В том числе, бизнесы в сфере информационных технологий, которая во всем мире сейчас развивается опережающими темпами. Есть и представители финансовой системы – как наиболее устойчивой и «живой» в наше непростое время. Отдельно хотелось бы упомянуть, что большинство успешных компаний не только занимаются своим бизнесом, поддерживая своими налогами и инвестициями национальную экономику, но и выполняют социальную функцию, финансируя проекты в сфере образования, спорте, культуре, здравоохранении и др.

Еще одна особенность этого года в том, что половина из 12 лауреатов представляет регионы – Могилевскую, Гомельскую и Брестскую области. Также стоит отметить, что в сравнении с прошлым годом, среди лауреатов-2016 вновь появилась прекрасная половина человечества – женщины, которые все активнее занимают почетное место в отечественной деловой среде.

Лауреатам конкурса «Человек Дела – 2016» вручаются дипломы редакции журнала "Дело" и памятные призы работы белорусского скульптора Сергея Гумилевского. В церемонии награждения принимают участие представители отраслевых министерств и территориальных органов власти, ведущие отечественные и зарубежные предприниматели, работающие в нашей стране, представители дипломатического корпуса, общественные и политические деятели.



Лауреаты конкурса «Человек Дела-2016»:

в номинации «За создание предприятия, подающего пример перехода на инновационный путь развития» – Генеральный директор ООО «Изовак» МИХАИЛ ДОРОШЕВИЧ

Одно из главных качеств Михаила Дорошевича – стремление постоянно совершенствоваться, познавая новое. Именно оно всегда помогало бывшему выпускнику Белорусского государственного педагогического университета покорять новые рубежи в образовании и профессиональной карьере.

Успешно окончив вуз и магистратуру, а также получив квалификацию исследователя в аспирантуре, Михаил Дорошевич обучается по программе МВА, а также посещает различные курсы, семинары и тренинги с целью оттачивания практических навыков.

В 2010 году молодого перспективного специалиста пригласили в научно-техническую фирму «Изовак», где он всего за 5 лет прошел путь от помощника директора до главы компании.

По мнению Михаила Дорошевича, успех компании определяется не только личностью руководителя, но и сплоченной, надежной командой профессионалов, стоящей за ним. Сейчас в фирме трудятся около 150 человек, причем основной костяк инженерно-технических работников не менялся уже более 20 лет. Еще в далеком 1992-м несколько преподавателей радиотехнического института организовали компанию «Изовак», сформировав коллектив из своих лучших студентов.

Сегодня компания «Изовак» – признанный лидер в разработке пленочных технологий и производстве вакуумного технологического оборудования, техники распыления и соответствующего программного обеспечения. Важную роль в развитии бизнеса компании сыграла и возможность попасть в цепочку поставщиков компании Apple.

«В 2008-м мы сделали оборудование для тогда еще маленькой компании ТРК, которая в последующем стала крупнейшим поставщиком тачпанелей Apple в Азии», – рассказывает Михаил Дорошевич.

Как и большинство инновационных предприятий, «Изовак» – компания экспортоориентированная. Продукция предприятия поставляется в Японию, Малайзию, Китай, Сингапур, Индию, Венесуэлу, Францию...

Сейчас первоочередная задача компании – нарастить продажи на американском и европейском рынках, а также открыть представительство в Европе. Собственную же формулу успеха Михаил Дорошевич вывел уже давно:

«Самое главное в любом деле – это усердный труд и желание сделать что-то значимое. Я всегда хотел трудиться в компании, где сотрудники гордились бы своей работой и получали за свой труд не только достойное вознаграждение, но и чувствовали свою причастность к созданию известных продуктов. Для этого не жалко ни времени, ни сил».

в номинации «За создание предприятия, подающего пример перехода на инновационный путь развития в сфере IT-технологий» – Генеральный директор ООО «СОФТКЛУБ» ВЛАДИМИР СИРОТКО

Компания «СОФТКЛУБ» начиналась в 1993 г. как Временный творческий коллектив (ВТК), созданный для автоматизации отделений белорусского Сберегательного банка Республики Беларусь (еще до его слияния с Беларусбанком). Коллектив образовали шесть студентов и аспирантов БГУ, причем войти в него Владимиру Сиротко предложил его студент-дипломник. Сам Владимир к тому времени едва успел выйти из статуса молодого специалиста на режимном предприятии, но уже вел серьезные разработки для «оборонки». И уже любил и умел работать с молодежью. Это стало впоследствии большим плюсом для него как руководителя и залогом динамичного творческого развития руководимой им компании.

В 1993 году разработка молодых программистов оказалась лучшей из десятка других, предложенных на тендере Сберегательного банка Республики Беларусь. Заказчик дал добро на тиражирование комплексной автоматизации сберегательных касс и районных отделений по всей Беларуси. Но никто из программистов не захотел менять творческий труд на административную работу директора вновь созданного предприятия. Владимир привычно взял ответственность на себя. За время реализации этого проекта ООО «СОФТКЛУБ» выросло из крохотной команды энтузиастов до солидной софтверной фирмы со штатом в 70 человек. А разработка, которую они внедрились, до сих пор используется, хотя время от времени предпринимаются попытки заменить ее на другие.

Владимир Сиротко замечает: *«За что бы я ни брался – всегда доказывал, что взялся не зря. При этом, во-первых, реально оценивал свои силы еще до начала работ. А во-вторых, полностью отдавался делу, за которое взялся. В студенчестве, кстати, руководил стройотрядами, и не мог работать хуже, чем кто-то другой, старался показывать пример».*

Компания «СОФТКЛУБ» быстро вошла в элиту отечественной ИТ-индустрии. И приняла активное участие в самоорганизации ИТ-бизнеса, став одним из первых членов Ассоциации «Инфопарк».

В том, что касается бизнеса, Владимир Сиротко следует принципу поиска взаимопонимания и соблюдения общих интересов. Он отмечает: *«Я стараюсь установить хороший контакт с собеседником, будь-то сотрудник, заказчик, партнер или конкурент по бизнесу. Всегда можно найти точки соприкосновения, контакт, от которого будет польза обеим сторонам».*

Сегодня ООО «СОФТКЛУБ» – восьмая по численности ИТ-компания Беларуси. Два года назад в состав ее акционеров вошел инновационный фонд «Зубр Капитал». Это расширило горизонты возможностей. Оставаясь на ведущих позициях в автоматизации банковской сферы, «СОФТКЛУБ» стал активнее развивать свои стартапы.

«Мы также видим себя своего рода драйверами продвижения цифровой трансформации в стране, – признается Владимир Сиротко. – За этим – будущее, результатом такой трансформации может быть многократное повышение эффективности любого бизнеса и большой прогресс во всех сферах деятельности».

в номинации «За активное привлечение и эффективное использование зарубежных инвестиций государственным учреждением» – Глава администрации СЭЗ «Могилев» АНДРЕЙ ЯРЦЕВ

Андрей Ярцев не понаслышке знает о том, как непросто привлекать инвестиции и реализовывать серьезные инвестпроекты. В качестве начальника отдела технического развития и инвестиций ОАО «Могилевхимволокно» он руководил инвестиционными проектами крупного промышленного предприятия. Чуть позже – занимал пост начальника отдела инвестиционной и инновационной деятельности управления внешнеэкономических связей межрегиональных отношений, инвестиционной и инновационной деятельности комитета экономики Могилевского облисполкома. Сейчас же он выступает в роли своего рода связующего звена между органами госвласти и предприятиями, реализующими инвестиционные проекты.

«Можно сказать, что я побывал по обе стороны баррикад, – шутит Андрей Викторович. – Но, благодаря этому я понимаю, в чем нуждаются потенциальные инвесторы, и могу разговаривать с ними «на одном языке». А с другой стороны – знаю требования законодательства в области инвестиционной деятельности».

Строительство нового предприятия с нуля – дело сложное и затратное, ведь речь идет не только о возведении производственных корпусов, складских помещений и наполнении их сырьем и оборудованием. Одной из основных статей затрат для инвестора в этом случае является инфраструктура – инженерные коммуникации, сети, подъездные пути, одним словом все то, без чего невозможно нормальное функционирование любого предприятия. Именно это направление работы возглавил Андрей Ярцев в 2010 году, сначала – в качестве заместителя главы администрации СЭЗ «Могилев», а с октября 2013-го – в качестве Главы администрации.

Под его руководством в целях увеличения инвестиционной привлекательности территории свободной экономической зоны был разработан и реализован масштабный проект по строительству на территории Участка №4 СЭЗ «Могилев» ряда инфраструктурных объектов: трансформаторной подстанции, водопроводов, ливневых коллекторов и канализации, электросетей, подъездных железнодорожных путей, сетей теплоснабжения, автодорог, грузовых автостоянок, и пожарного поста. В центре производственной площадки появилась даже собственная железнодорожная станция. В общей сложности с 2010 года по настоящий момент в этот проект вложено Br274,5 млрд. бюджетных средств.

Создание современной инфраструктуры на Участке №4 позволило администрации СЭЗ «Могилев» повысить его привлекательность для инвесторов и нарастить количество резидентов. Резиденты СЭЗ «Могилев», реализующие свои проекты на Участке №4, за 2012 – 1-й квартал 2016 года произвели продукции более чем на Br5 трлн. Общий объем инвестиций, вложенных в эти проекты, составил порядка \$500 млн., экспорт произведенной на новых производствах продукции – \$329,3 млн., а объем уплаченных инвесторами налогов (без учета НДС) превысил Br338 млрд. То есть, только налоговые платежи резидентов СЭЗ с лихвой окупили средства, вложенные государством в строительство инфраструктуры!

«Инвестиционный климат в стране – это интегрированный показатель, представляющий собой совокупность многих факторов, – резюмирует Андрей Ярцев. – Это – и земля, и налоги, и правоприменительная практика, и эффективное взаимодействие с инвесторами, как на правительственном, так и на местном уровне. Инвестиции – это, прежде всего, новые технологии, отлаженные каналы продаж, а также новые рабочие места с высокой культурой производства. Поэтому наша задача – сделать все возможное, чтобы инвестору было комфортно строить и развивать здесь свой бизнес, реинвестировать заработанные

средства в белорусскую экономику. Чтобы он видел, что политика нашего государства на привлечение инвесторов на практике не расходится с делом»!

в номинации «За активное привлечение и эффективное использование зарубежных инвестиций частным иностранным предприятием» – Директор ИООО «Микро Лизинг» ДЖОРДЖО ПАРОЛА

Джорджо Парола – руководитель молодой и энергичный. Его стилю управления присуще органичное сочетание четкости в постановке задач, последовательности и твердости в их решении, а также требовательности и корректности в отношениях с персоналом.

За плечами молодого руководителя не только классическое экономическое образование, но и годы работы в солидных финансовых структурах. В 2005 году Джорджо Парола окончил Высший экономический университет в г. Неаполе. Работал в итальянских компаниях, которые занимались консалтингом. Однако однажды решил кардинально изменить свою жизнь – и уехал работать в российский Екатеринбург – в представительство Европейского Банка Реконструкции и Развития. После этого была работа в Москве в «Росэннергобанке», затем там же Джорджо пригласили в итальянский инвестиционный холдинг General Invest, который специализируется на широком спектре финансовых и сопутствующих услуг. Со временем «дочки» холдинга с головным офисом в Италии, появились в других городах России, Швейцарии, Люксембурге, Беларуси, Молдове и Армении. Сейчас концерн насчитывает 52 представительства, в которых работают более 400 сотрудников.

Одна из первых компаний холдинга – ИООО «Микро Лизинг» – была основана 1 октября 2009 года в Гомеле и стала на то время единственным зарегистрированным в Беларуси финансовым институтом со стопроцентным итальянским капиталом. Благодаря продуманной политике клиентоориентированности, компания очень быстро разрослась, открыв офисы почти во всех крупных городах Беларуси. Несмотря на большую конкуренцию в сегменте лизинга, компании удалось завоевать нишу на рынке за счет собственных преимуществ и привлечь уже более 2500 клиентов.

«Мы стараемся найти индивидуальный подход к каждому потребителю наших услуг. Для нас каждый клиент – это не абстрактный номер договора, а живой человек», – говорит Джорджо Парола. – В прошлом году количество клиентов – юридических лиц значительно сократилось. Но, как гласит итальянская поговорка – когда закрывается одна дверь, открывается другая. Для нас такой открывшейся возможностью стал лизинг физлиц, который позволил нашей компании, несмотря на непростую экономическую ситуацию, расти».

«Наша команда работает, как единое целое, и понимает, что сегодня деньги можно только зарабатывать, а не получать. Усердный труд – это и есть наш секрет успеха», – отмечает Джорджо Парола.

в номинации «За стабильную и эффективную работу на белорусском и зарубежном рынках в сфере пищевой промышленности» – Генеральный директор ОАО «Мозырьсоль» ГЕННАДИЙ БОГДАН

Геннадий Богдан еще в юности был уверен, что его жизнь будет связана с пищевой промышленностью. Он последовательно закончил Марьиногорский совхоз-техникум, а затем – Белорусский государственный аграрный технический университет. Даже два с половиной года, проведенных в МЧС в качестве инспектора госпожнадзора, не заставили его отказаться от этой идеи. Когда представилась возможность, молодой специалист с удовольствием перешел в концерн «Белгоспищепром», где проработал с 1999-го по 2012 год и даже стал начальником управления. А 1 февраля 2012-го был назначен руководителем ОАО «Мозырьсоль» – предприятия, которое является крупнейшим производителем вакуум-выварочной соли класса экстра на территории СНГ и Западной Европы, чья продукция известна потребителю под торговыми марками – «Золотой зубр», «Полесье», «Белорусская», «Морская плюс».

«В мозырьской соли содержание собственно соли (NaCl) составляет 99,7%, и ее качество подтверждается сертификатом системы менеджмента безопасности пищевых продуктов FSSC 22000», – с гордостью рассказывает Геннадий Богдан о продукции своего предприятия.

Сегодня предприятие контролирует около 60% белорусского рынка соли, его доля в продажах соли марки «экстра» в европейской части России – 80%, а география поставок насчитывает 17 стран. В прошлом году предприятие завершило масштабную программу модернизации, вложив в обновление мощностей без малого Br400 млрд. собственных и кредитных средств.

Кроме того, на предприятии проделана большая работа по диверсификации производства и налаживанию выпуска новой продукции: под брендом «Salero» – приправ, которые производятся без искусственных добавок, красителей и усилителей вкуса; экологически чистой гранулированной

соли для посудомоечных и стиральных машин; а также таблетированной соли, предназначенной для подготовки и умягчения воды. Сегодня ОАО «Мозырьсоль» выпускает также комплексную пищевую добавку для мясной продукции «Смесь посолочно-нитритная», которая используется в производстве копченостей и других мясopодуктов.

«Миссия ОАО «Мозырьсоль» – перенести экологическую чистоту, которой славится Беларусь, в свою продукцию, – резюмирует Геннадий Богдан. – И сегодня я могу с уверенностью сказать, что мы выпускаем продукцию исключительно высокого качества, а культура производства на нашем предприятии – значительно выше, чем у конкурентов в России и Украине».

в номинации «За стабильную и эффективную работу на белорусском и зарубежном рынках в сфере энергетики» – Генеральный директор ОАО «Белэлектромонтажналадка» **СЕРГЕЙ АЛЕХНОВИЧ**

Предприятие «Белэлектромонтажналадка» как территориальный участок московского треста «Электроцентромонтаж» ведет наладочные работы на электростанциях и подстанциях БССР с 1964 г. За 50 лет специалисты предприятия участвовали в монтаже и наладке практически всех крупных объектов энергетики Беларуси.

Молодой специалист Сергей Алехнович влился в коллектив в 1988 г., после окончания БНТУ (тогда БПИ – Белорусского политехнического института). Начал с должности инженера по наладке и испытанию, прошел все категории и аттестации по определенным рекомендациям и наработкам. Работал производителем работ на объектах. В 2000 г. стал начальником управления, с 2006 г. – директор, а с 2015-го – генеральный директор. Он быстро воспринял традиции, сложившиеся на предприятии, и с первых лет работы усвоил главный принцип, положенный в основу деятельности: не останавливаться в развитии.

В конце 80-х – начале 90-х предприятие совершило значительный качественный скачок. Расширились производственные площади, значительно увеличился и круг решаемых задач. К наладке добавились работы по монтажу, в частности – силовых трансформаторов. Вырос класс специалистов, были освоены новые сегменты рынка. Предприятие начало заниматься также и проектными работами. Успех на новом поприще обеспечивался накопленным практическим опытом.

Поскольку многое в деятельности наладчиков зависит от качества используемого электротехнического оборудования, пришли к необходимости собственного производства, и в 1996 г. было начато производство КРУ (комплектных распределительных устройств) класса напряжения 6 (10) кВ, с применением вакуумных выключателей.

Сергей Алехнович отмечает: *«Поскольку мы занимались наладкой этого оборудования, то знали его уязвимые места. В собственном производстве постарались учесть все недостатки. И сделать изделия более безопасными».*

В 1998 г. начали выпускать первые микропроцессорные реле, которые значительно превосходили по надежности и техническим характеристикам используемые тогда реле на электромеханической базе.

По итогам деятельности за прошлый год, которые подвела профессиональная ассоциация «Интерэлектроналадка», ОАО «Белэлектромонтажналадка» уверенно держит первое место в странах СНГ по всем важнейшим показателям. *«Дисциплина, ответственность, качество – главное в нашей работе на любом объекте»*, – считает Сергей Алехнович.

в номинации «За повышение престижа марки «Сделано в Беларуси» в сфере пищевой промышленности» – Генеральный директор КУП «Минскхлебпром» **ВЛАДИМИР ТАЛАЙКО**

Генеральный директор предприятия Владимир Талайко окончил Молодеченский политехнический техникум по специальности техник-механик, успел поработать на Вересковом спиртзаводе. В 1986 году, когда шла реструктуризация спиртовой и ликероводочной промышленности, перераспределился на хлебозавод №4 нынешнего КУП «Минскхлебпром» на должность мастера ремонтного участка. С этого времени его профессиональная деятельность связана с хлебобулочной промышленностью. Уже работая на заводе, он поступил во Всесоюзный заочный институт пищевой промышленности, где получил квалификацию «Инженер-механик». Затем была Академия управления при Президенте Республики Беларусь, где Владимир Талайко получил экономическое образование.

5 лет назад опытный производственник Владимир Талайко возглавил предприятие. *«В 2011 году ко мне в управление перешло предприятие с огромными объемами производства, большим количеством поставщиков сырья и контрагентов по поставкам готовой продукции, – вспоминает Владимир Талайко. – Чтобы грамотно им управлять, необходим высокий уровень профессиональной подготовки и большой объем знаний, которых на тот момент мне, к*

сожалению, не хватало. Поэтому приходилось много работать над собой, развиваться, учиться, и я продолжаю это делать по сей день. В этом, пожалуй, и заключается мой секрет успеха как менеджера».

КУП «Минскхлебпром» – крупнейшее в Беларуси предприятие хлебопекарной отрасли с вековой историей. В состав объединения входит 6 хлебозаводов, которые ежедневно производят 260 тонн хлебобулочных и 20 тонн кондитерских изделий. Ассортиментный перечень предприятия насчитывает более 1500 наименований, а производственные мощности позволяют выпускать до 500 тонн хлебобулочной продукции в сутки. География поставок охватывает такие страны, как Россия, США, Израиль, Иордания, Сингапур, Армения, Грузия и Туркменистан.

За истекшую пятилетку в производство было инвестировано порядка Br226 млрд. Не менее активно предприятие планирует развиваться и в будущем. Один из наиболее значимых инвестиционных проектов КУП «Минскхлебпром» – расширение ассортимента в направлении HoReCa.

«Секрет успеха КУП «Минскхлебпром» заключается в коллективе профессионалов, вкладывающих душу в производство продукции по старинным рецептам из натурального сырья по традиционной технологии на современном оборудовании», – резюмирует руководитель предприятия.

в номинации «За повышение престижа марки «Сделано в Беларуси» в сфере машиностроения» – Генеральный директор ОАО «Могилевлифтмаш» БОРИС КОВАЛЕВСКИЙ

У Бориса Ковалевского в этом году – двойной юбилей: он трудится на ОАО «Могилевлифтмаш» в общей сложности ровно 30 лет, а 20 октября возглавляемое им предприятие будет праздновать 50-летие с момента своего основания.

Трудовую деятельность на заводе Борис Викторович начинал в качестве рядового электрика, а 16 октября 2014-го был назначен руководителем этого крупнейшего промышленного предприятия.

«До развала Советского Союза нам практически не нужно было искать заказчиков – они сами стояли в очереди. Не было особой необходимости и в расширении ассортимента – завод выпускал только две модели, – вспоминает Борис Ковалевский. – Сегодня ситуация принципиально иная – теперь мы выпускаем 133 только базовых модели грузоподъемностью от 100 до 6300 кг».

Традиционно основным рынком для предприятия была и остается Российская Федерация. Несмотря на довольно серьезную конкуренцию (а сегодня на российском рынке представлена аналогичная продукция более 280 производителей!), 51% импортируемого российскими потребителями лифтового оборудования – это продукция ОАО «Могилевлифтмаш».

Кроме стран бывшего Союза, продукция ОАО «Могилевлифтмаш» сегодня все шире поставляется в «дальнее» зарубежье. Даже в такие «экзотические» страны, как Монголия, Венесуэла и Афганистан. Недавно первые могилевские лифты появились в зданиях Берлина, ведутся переговоры о поставках в Румынию и т.д.

Одним из путей развития предприятия является также освоение выпуска новых видов продукции: строительные подъемники, лифты для инвалидов; производство эскалаторов и траволаторов (движущихся дорожек). Это позволит выйти на новые рынки – поставлять эти изделия в бизнес- и торговые центры, вокзалы и аэропорты. Для организации выпуска непрофильной продукции в ближайшее время на предприятии будет создан отдельный цех. Инвестиции в этот проект составят порядка \$1,2 млн.

«Мы не стоим на месте, – подтверждает генеральный директор, – а активно работаем над снижением металлоемкости наших изделий, внедрением инновационных разработок, повышением локализации производства».

Производство работает без сбоев в три смены, отгрузка продукции – идет практически безостановочно. При этом завод выходит на новые рынки и увеличивает долю на рынках традиционных. Что подтверждает известный тезис о том, что при грамотной организации бизнеса, кризис – это время возможностей!

в номинации «За успешное применение антикризисных технологий и методов управления в сфере легкой промышленности» – Генеральный директор ОАО «Полесье» ТАТЬЯНА ЛУГИНА

Вся ее профессиональная карьера связана с «Полесьем», куда 21 год назад она пришла после Витебского технологического института и где прошла все ступени служебной иерархии – начиная от конструктора одежды, заместителя начальника художественной мастерской, главного инженера и директора фабрики верхнего трикотажа и заканчивая должностью генерального директора. Ее целеустремленности, деловой хватке и умению вести за собой позавидовал бы любой мужчина. Видимо, эти качества разглядели в Татьяне Алексеевне в концерне

«Беллепром», когда в 2014 предложили ей стать руководителем пинского предприятия «Полесье», которое многие представители сильного пола считали уже безнадежным.

«Банкротить предприятие с почти полувековой историей, коллективом более 2000 сотрудников и огромным парком оборудования я не могла. Это означало бы предать всех – родителей, которые отработали на объединении почти всю свою жизнь, прежних уважаемых руководителей и специалистов, которые передали нам бесценный опыт и знания... Это был путь в никуда», – вспоминает Татьяна Алексеевна.

Взяв на себя руководство предприятием, Татьяна Лугина, выпускница Академии управления при Президенте РБ, знала, что будет нелегко. Молодому руководителю пришлось значительно сократить издержки: без снижения объемов производства уменьшить численность работников на 570 человек, пересмотреть нормы производительности труда, «ужаться» по площадям, провести мероприятия по энергосбережению, полностью изменить маркетинговую политику.

В последние два года предприятие делает ставку на фирменную торговлю, благодаря которой можно продвигать продукцию, используя нестандартные формы и акции. Сейчас в сети «Полесья» около 30 фирменных магазинов по всей территории Беларуси, кроме того, продукция фабрики представлена во всех крупных универмагах страны.

«Сейчас наша задача – увеличить узнаваемость и позитивное восприятие населением нашей страны торговой марки «Полесье». Одним из преимуществ наших коллекций является широкий диапазон выпускаемых моделей по возрастной принадлежности. И в этой работе очень важно заинтересовать и привлечь молодого покупателя», – говорит генеральный директор предприятия.

«Мы все должны делать, как для себя, чтобы не было стыдно перед потребителем и перед самим собой... Если все на предприятии будут понимать, что результат их труда не пополняет складские запасы, а идет к конкретному покупателю, тогда и жить мы будем по-другому», – считает Татьяна Алексеевна.

в номинации «За успешное применение антикризисных технологий и методов управления в сфере энергетики» – Директор «НИИ Белгипрогаз» ДЕНИС МОРОЗ

Вся жизнь Дениса Мороза связана с энергетической отраслью. Он с отличием окончил Гомельский политехнический институт по специальности электроснабжение, затем – энергетический факультет Гомельского государственного технического университета, аспирантуру, досрочно защитил диссертацию на соискание кандидата технических наук.

Свою профессиональную карьеру Денис Мороз начал с преподавательской должности в родном университете, где за несколько лет «вырос» до замдекана энергетического факультета. После переезда в Минск в 2012 году работал проректором по профессиональному обучению в ГИПК «ГАЗ-ИНСТИТУТ», а в 2014-м – возглавил тогда еще РУП «Белгипрогаз», а ныне – «НИИ Белгипрогаз».

Работу в организации Денис Мороз начал с разработки стратегии развития, которая включала повышение качества, оптимизацию работы всех служб предприятия и внедрение инновационных технологий проектирования. В результате реорганизации было создано 6 филиалов и более 30 подразделений, почти втрое возросла численность сотрудников. НИИ «Белгипрогаз» перешел на внутренний электронный документооборот, а в 2015-м организация и вовсе совершила технологический скачок в разработке проектной документации, начав использование в строительстве инженерной линейной инфраструктуры передовых BIM-технологий. Они позволяют создавать не отдельные чертежи, а разрабатывать трехмерную математическую модель будущего объекта.

«Мы не зря делаем ставку на BIM-технологии – это наши инвестиции в будущее, которые позволят значительно оторваться от конкурентов, снизить затраты и выйти на качественно новый уровень в проектировании. Сегодня уже выпущены пилотные проекты, и мы планируем, что к концу 2016 года все наши проектировщики будут работать, используя данную технологию», – прогнозирует Денис Мороз.

Молодой менеджер полностью пересмотрел маркетинговую политику организации и активно нарастил участие в различных тендерах, начал работу над диверсификацией направлений деятельности. *«Мы стали заниматься и общестроительными работами, электрическими сетями, системами пожарной безопасности»,* – отмечает Денис Мороз.

По мнению руководителя компании, сегодня успех в бизнесе определяется сплоченной работой всей команды и внедрением передовых технологий. При этом задача топ-менеджера – организовать работу таким образом, чтобы ее эффективность не зависела от отдельных личностей.

**в номинации «За существенный вклад в развитие финансового рынка страны» –
Председатель Правления ОАО «Белинвестбанк» ГЕННАДИЙ СЫСОЕВ**

Общий трудовой стаж Геннадия Сысоева в банковской сфере насчитывает более 27 лет. Выпускник Ярославского высшего военного финансового училища, он несколько лет служил в Полевых учреждениях Госбанка СССР (ПУГ) – так назывались тогда военные банки за границей. Затем работал в должности главного бухгалтера в Специализированном управлении Национального банка. Уволившись из армии и поработав некоторое время в коммерческих банках, принял активное участие в создании одного из крупных филиалов АСБ «Беларусбанк», которым впоследствии успешно руководил.

Все это время он продолжал учиться – окончил Академию управления при Кабинете Министров Республики Беларусь, а также получил степень MBA. В 2005-м его пригласили возглавить развитие розничного бизнеса в Белагропромбанке, где начиналась реализация масштабной программы изменений и была поставлена задача: догнать и опередить конкурентов, активно развивающих розничный бизнес.

«Тот период моей работы был одним из самых продуктивных, – отмечает Геннадий Сысоев. – Мы смогли создать эффективную команду, которая провела ребрендинг, разработала ряд знаковых продуктов для частных клиентов и, по сути, с нуля создала розничный бизнес такого большого банка».

Когда в 2014 году в Белинвестбанке открылась вакансия руководителя, на этот пост была предложена кандидатура Геннадия Сысоева.

В мае 2015 года правительством Беларуси и Европейским банком реконструкции и развития был подписан Меморандум о взаимопонимании, который предусматривал комплекс мероприятий по развитию ОАО «Белинвестбанк» с перспективой его дальнейшей приватизации. Белинвестбанк стал первым государственным банком Беларуси, получившим от ЕБРР финансирование в рамках двух кредитных линий! *«Сотрудничество с ЕБРР – это не только новые возможности для финансирования бизнеса наших клиентов, но и современные технологии, соответствующие новейшим международным стандартам и требованиям банковской деятельности»*, – говорит Геннадий Сысоев.

Еще одно направление работы, в котором Белинвестбанку удалось добиться ощутимого прогресса – развитие цифровых технологий и новых форм обслуживания клиентов по принципу мультиканальности – создании условий, позволяющих клиенту самостоятельно выбирать форму общения с банком, в том числе, удаленно получать полноценный банковский сервис. *«В нашем стремительно меняющемся мире информационные технологии являются важным конкурентным преимуществом, позволяющим предлагать нашим клиентам современные продукты и услуги»*, – считает руководитель Белинвестбанка.

**в номинации «За весомый вклад в развитие внешнеэкономических связей Беларуси» –
Директор ОАО «Беларускабель» ДМИТРИЙ РАКОВЧУК**

Продолжатель трудовой династии, свой карьерный путь начал в коммерческом отделе предприятия, затем продолжил образование, поступил в БГЭУ (бывший «Нархоз») по специальности «экономика и управление на предприятии» и уже в 2009 получил должность заместителя директора по маркетингу и сбыту. Спустя всего три года – в январе 2012-го – в возрасте 33 лет он был назначен на должность директора, став одним из самых молодых представителей директорского корпуса в Беларуси.

«Перед предприятием поставлена задача – довести объем экспорта до 70%. Но наша проблема – это сырье, – говорит Дмитрий Раковчук. – В Республике Беларусь производителей сырья для кабельной промышленности просто нет! Это значит, что его нужно закупить за рубежом, привезти, переработать, а потом продать готовый продукт с достаточной маржинальностью. Поэтому мы в последние три года сделали акцент на инновационную продукцию. По результатам 2015 года в общем объеме продукции, произведенной предприятием, она составляет 37%».

Все более значительные капиталовложения начали направляться на научные разработки, выпуск новой продукции и вывод ее на рынок. В 2012 году была разработана трехлетняя программа модернизации предприятия, которая на настоящий момент полностью выполнена. Еще одним важным направлением работы стало снижение материалоемкости, которая составляла в себестоимости конечной продукции около 70%.

«Мы начали разрабатывать кабельную продукцию, в которой немного материалов, но зато много работы – технологических процессов ее изготовления. Это не только снижает и зависимость от импорта, но и позволяет больше заработать как заводу, так и непосредственно нашим работникам».

Сегодня завод выпускает кабельную продукцию практически для всех отраслей экономики. Среди них – строительство, машиностроение, связь, авиационная промышленность... ОАО «Беларускабель» – единственное в Беларуси предприятие, на котором установлен ускоритель, облучающий кабели, в результате чего значительно повышается их прочностные и температурные характеристики.

В этом году Указом Президента Республики Беларусь предприятие впервые было занесено на Республиканскую Доску Почета за достижения в области экономии ресурсов. Дмитрий Раковчук считает, что это стало неожиданным, но очень важным событием: *«Высокая оценка результатов нашей работы стимулирует сделать новый шаг вперед. Уверен, что это нам по силам!»*

Более подробную информацию о лауреатах конкурса «Человек Дела-2016» можно найти в июльском номере журнала «Дело».

ПАРТНЕРЫ КОНКУРСА «ЧЕЛОВЕК ДЕЛА-2016»:

**ГЛАВНЫЙ ПАРТНЕР конкурса:
РИЕТУМУ БАНК**



О банке Rietumu

Rietumu – ведущий банк Латвии с местным частным капиталом. Банк основан в 1992 году и за прошедшие годы стал одним из бесспорных лидеров финансовой отрасли Балтии.

Rietumu исторически специализируется на обслуживании бизнеса и частных состояний.

Основные клиенты банка – компании, активно вовлеченные в международное разделение труда и торговлю, сферы бизнес-интересов которых находятся в Балтии, России, Беларуси и других странах и СНГ, в Европе и других регионах мира.

Rietumu предоставляет полный спектр современного финансового сервиса на европейском уровне. В том числе – международные платежи, кредитование, финансирование торговых операций, обслуживание электронной коммерции и другие услуги.

Rietumu также обслуживает состоятельных частных лиц, многие из которых – владельцы и топ-менеджеры компаний, работающих с банком. Своим частным клиентам Rietumu предлагает широкие возможности управления свободными средствами – это как классические депозиты, так и различные варианты инвестиций на мировых финансовых рынках. А также – престижные кредитные карты класса Gold, Platinum и World Elite; возможности кредитования для приобретения недвижимости, частных самолетов и яхт, и многое другое.

Сервис предоставляется круглосуточно на пяти языках, включая русский. Особенностью сервиса Rietumu является персональный подход к каждому клиенту с учетом его пожеланий и потребностей. У каждого клиента банка есть свой персональный менеджер, с которым можно решить все вопросы.

Клиенты банка также могут удаленно управлять своими счетами через интернет, в том числе посредством мобильных устройств, используя специально разработанные приложения Rietumu для iPhone, iPad, Windows phone, устройств на платформе Android.

Rietumu в Беларуси

Rietumu уже почти четверть века работает с предпринимателями, развивающими деятельность в Беларуси.

Банк является постоянным участником и партнером экономических форумов, способствующих укреплению и расширению межгосударственного сотрудничества. В частности, банк на постоянной основе поддерживает Международный белорусско-латвийский инвестиционный форум, который регулярно проводится под патронажем Посольства Республики Беларусь в Латвии.

Банк также оказывает содействие предпринимателям Республики Беларусь, развивающим бизнес в Латвии, которая является хорошей площадкой для выхода на перспективные рынки Европейского Союза.

На протяжении многих лет в Беларуси успешно работает входящая в состав группы Rietumu компания Rietumu Лизинг.

Rietumu Лизинг специализируется на лизинге грузового и легкового автотранспорта, строительной техники, оборудования и недвижимости. За время своей работы – с 2002 года – компания реализовала более 2 600 проектов, общая сумма переданного в лизинг имущества превысила 201 млн. долларов.

С 2004 года Rietumu Лизинг стабильно входит в TOP-5 лизинговых компаний Беларуси.

Rietumu также поддерживает белорусско-латвийские проекты в области культурного обмена. В апреле-мае 2016 года в выставочной галерее банка прошла выставка белорусского художника Алексея Кузьмича «Храм Мадонны», которая была организована при содействии Посольства Республики Беларусь в Латвии и Белорусского информационного центра.

В Минске работает представительство Rietumu, где можно получить полную информацию об услугах банка проконсультироваться по всем интересующим вопросам.



Официальный партнер конкурса:
IBA Group



IBA Group открыла научно–производственный кластер на территории Парка высоких технологий 8 июня 2016 года. В рамках мероприятия состоялась церемония награждения почетных сотрудников IBA Group и неформальное общение представителей IBA Group и гостей праздника.

Объем мирового рынка ИТ превышает два триллиона долларов США. Самый динамичный сегмент мирового рынка — программное обеспечение — растет на 6% ежегодно. Главным ресурсом стремительно развивающейся ИТ-индустрии, определяющим экономические результаты её работы и конкурентоспособность, являются высокопрофессиональные специалисты.

IBA дорожит своим «золотым запасом» — своими сотрудниками — и на постоянной основе инвестирует в их профессиональное развитие. Только за последние три года прошли переподготовку, повышение квалификации, обучение на курсах, семинарах и тренингах по профильным направлениям деятельности Парка высоких технологий более двух тысяч специалистов IBA IT Park и получили около 800 сертификатов.

Компания IBA IT Park стала резидентом Парка высоких технологий в 2007 году, поддержав инициативу повышения экспортного потенциала Республики Беларусь, создания новых рабочих мест в сфере информационных технологий, а также предотвращение оттока за границу квалифицированных ИТ-кадров. IBA IT Park вот уже на протяжении почти 10 лет продуктивно сотрудничает с ПВТ: принимает участие во всех проектах, направленных не только на повышение конкурентоспособности национальной экономики, но и на развитие образования в стране и подготовку профессиональной смены. За этот период IBA IT Park оказала спонсорскую помощь учебным заведениям на сумму почти в 2 миллиарда белорусских рублей.

Помимо социально-ответственной позиции и развития профессиональных компетенций, огромное внимание руководство IBA Group уделяет созданию высокопроизводительной телекоммуникационной инфраструктуры, современных и комфортных условий для труда и отдыха сотрудников. В связи с этим в период 2012-2015 гг. был реализован проект строительства собственного кластера IBA Group на территории ПВТ в г. Минске. В конце 2015 года кластер IBA IT Park был сдан в эксплуатацию.

Кластер включает:

- 6-этажное научно-производственное здание общим объемом до 900 рабочих мест, оборудованное современной инженерной и телекоммуникационной инфраструктурами
- Физкультурно-оздоровительный комплекс с открытым теннисным кортом, тренажерным и большим игровым залами, залами для фитнеса, бильярда, малого тенниса
- Центр обработки данных, построенный в соответствии с современными международными стандартами надежности и производительности и с использованием современных энергосберегающих технологий эксплуатации энергоемкого оборудования. Тепло, выделяемое вычислительной техникой, будет рекуперироваться и использоваться для обогрева физкультурно-оздоровительного комплекса
- Трехуровневый паркинг и стоянку на 400 машино-мест.

В феврале 2016 года началась «миграция» сотрудников компании IBA IT Park на новые производственные площади.

С введением в эксплуатацию новых производственных мощностей IBA IT Park получила новый импульс для поддержания и укрепления позиций в ИТ-сфере. Необходимо отметить, что и в настоящее время IBA IT Park входит в пятерку крупнейших экспортеров ПВТ, а также возглавляет список крупнейших поставщиков программных решений на белорусский рынок. Объем экспорта IBA IT Park за 2015 год составил более 40 миллионов долларов, это трехкратный рост в сравнении с 2014 годом.

«В строительство научно-производственного кластера мы вложили порядка 40 млн. долларов, — отмечает С. Левтеев. — И теперь с удовлетворением констатируем, что такого уникального комплекса нет ни у одной ИТ-компании в нашей стране. Условия работы наших специалистов соответствуют международным стандартам. Мы в состоянии удовлетворить и самые высокие требования наших заказчиков по организации проектов и проектных групп.

Отечественная ИТ-индустрия имеет давние и добрые традиции, а белорусские ИТ-специалисты высоко котируются за рубежом.

Мы надеемся, что и в дальнейшем можем рассчитывать на поддержку руководства страны в развитии отрасли. Уверены, что это даст возможность ИТ-компаниям создавать дополнительные высокотехнологичные рабочие места, расширять свое присутствие на зарубежных рынках и помочь переходу экономики Беларуси на более эффективные механизмы управления».

Об IBA Group

IBA Group – один из крупнейших системных интеграторов, разработчиков, производителей и поставщиков современных информационных технологий (ИТ) в странах Центральной и Восточной Европы, работающий на рынке с 1993 года. Сегодня это международный холдинг, более 20 предприятий которого работают в 11 странах.

В настоящее время в IBA Group трудятся свыше 2600 высококвалифицированных специалистов, которые компетентны во всех направлениях ИТ и могут решить любые задачи заказчиков по созданию, модернизации и технической поддержке их информационных систем. IBA Group предоставляет своим клиентам конкурентоспособные услуги и решения, превосходящие их ожидания. Как результат, IBA Group имеет значительное и ежегодно растущее число постоянных заказчиков.

Открытое акционерное общество «Белвнешэкономбанк» (ОАО «Банк БелВЭБ») – универсальный кредитно-финансовый институт, занимающий ведущие позиции среди коммерческих банков Республики Беларусь в области международных расчетов, валютных операций и обслуживании внешнеэкономической деятельности государства и клиентов, имеющий многолетний опыт работы и признанную репутацию на зарубежном и внутреннем валютных рынках.

Созданный в 1991 году по решению Совета Министров БССР в качестве финансового института по обслуживанию внешнеэкономической деятельности государства и субъектов хозяйствования, Открытое акционерное общество «Белвнешэкономбанк» за 25 лет прошло долгий путь рыночного становления из специализированного финансово-кредитного учреждения в крупный универсальный банк, работающий в соответствии с мировыми практиками банковского обслуживания.

Более 97,5% акций ОАО «Банк БелВЭБ» принадлежит Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

Банк входит в пятерку банков Беларуси по размеру активов и капитала.

ОАО «Банк БелВЭБ» предоставляет полный комплекс услуг для всех категорий клиентов, является одним из признанных участников рынка банковских услуг Республики Беларусь, обладает богатым опытом в области обслуживания внешнеэкономической деятельности клиентов. Банк БелВЭБ, согласно критериям Национального банка Республики Беларусь, относится к категории крупных банков Республики Беларусь, а также входит в группу банков Республики Беларусь с преобладающим участием иностранного капитала.

Миссия банка заключается в обеспечении успешной реализации деловых инициатив клиентов, ориентированной на содействие развитию экономических связей Беларуси и России с применением высокотехнологичных банковских решений, соответствующих лучшим мировым практикам.

Банк БелВЭБ неизменно придерживается ответственной и прозрачной позиции в отношениях с акционерами и клиентами, настроен на реализацию важных экономических задач Республики Беларусь и Российской Федерации, на реализацию политики корпоративной социальной ответственности и ответственности за клиентов.

В связи с этим особое внимание Банк БелВЭБ уделяет поддержке предприятий, которые участвуют в российско-белорусских экономических процессах, и компаниям малого и среднего бизнеса. Одним из значимых проектов, в которых участвует Банк БелВЭБ, является строительство Белорусской АЭС.

Банк БелВЭБ проводит взвешенную кредитную и клиентскую политику, четко придерживаясь выбранного пути развития. Несомненно, развитие бизнеса клиентов банка неразрывно связано с внедрением новых банковских продуктов и услуг.

Банк активно сотрудничает с учреждениями культуры и искусства в области поддержки национальной культуры и сохранения духовного наследия Беларуси. Банк БелВЭБ неоднократно становился победителем Республиканского конкурса «Брэнд года» в номинации «Социально-ответственный брэнд».

Банк БелВЭБ намерен и в дальнейшем следовать принципам партнерства, безусловного и ответственного исполнения обязательств перед акционерами, клиентами, партнерами и государством при осуществлении своей деятельности.

Официальный партнер конкурса:
Брестское мясоперерабатывающее предприятие «ИНКО-ФУД»
(www.incofood.by)



В этом году компании 15 лет и каждый год день за днем «ИНКО-ФУД» эффективно и динамично, в ногу со временем, работает над реализацией стратегии устойчивого развития бизнеса, претворением в жизнь новых инвестиционных проектов, внедрением современных, передовых технологий и креативных идей.

«ИНКО-ФУД» знают не только в Беларуси - более 70% продукции экспортируется в Российскую Федерацию, Республику Казахстан. Главная задача - обеспечить перспективное сотрудничество, надежное партнерство, доверие покупателей.

«ИНКО-ФУД» - и пусть всегда будет вкусно!

Официальный партнер конкурса:
МТБанк



МТБанк – банк свежих решений, который более 20 лет работает на белорусском рынке.

В последние годы МТБанк является одним из наиболее динамично развивающихся банков в Республике Беларусь.

МТБанк – член Ассоциации белорусских банков, Сообщества всемирных межбанковских финансовых коммуникаций (S.W.I.F.T.), международных платежных систем VISA International и MasterCard. С начала своей деятельности Банк является универсальным и имеет на белорусском рынке репутацию надежного банка. В настоящее время Банк является одним из лидеров в выдаче банковских гарантий в пользу БАМАП.

МТБанк активно сотрудничает с ОАО «Банк развития Республики Беларусь» и международными финансовыми институтами, как Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Международная финансовая корпорация (IFC), Нидерландская компания финансового развития (FMO), АКА Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH, международный финансовый институт NEFCO (Финляндия), Немецкий инвестиционный фонд IIV Mikrofinanzfonds и др.

Также с 2006 года МТБанк является первым банком-участником Глобального Договора ООН в Беларуси – общепризнанной инициативы ООН в области корпоративной социальной ответственности.

В 2015 году авторитетный финансовый журнал «The Banker» (Лондон, Великобритания) наградил ЗАО «МТБанк» званием «Банк года Беларуси».

МТБанк активно развивает корпоративный сегмент и сейчас является надежным партнером для бизнеса – как малого, так и крупного.

Для корпоративных клиентов МТБанк предлагает действительно выгодные условия и уникальные банковские продукты, которые можно легко адаптировать под запросы каждого клиента.

Кроме того, специалисты банка всегда выступают компетентными экспертами, которые могут проконсультировать бизнесменов и помочь им принять правильное решение для развития компании. Это особенно важно в нынешних условиях, когда грамотное распоряжение финансовыми ресурсами стало приоритетной задачей для каждого предпринимателя.

Таким образом, корпоративные клиенты МТБанка получают доступ к полному комплексу услуг, необходимых для эффективной работы бизнеса.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ КОНКУРСА

