

ПРЕСС-РЕЛИЗ

Конкурс «Человек Дела-2023»

Уважаемые коллеги!

В среду, 5 июля с.г., в Минск Marriott Hotel издательская группа «Дело» проводит прием по случаю чествования лауреатов ежегодного конкурса «Человек Дела» — руководителей наиболее динамично развивающихся отечественных и иностранных предприятий, работающих на белорусском рынке.

Бизнес-конкурс Беларуси — «Человек Дела», в рамках которого лучшими из лучших признаны уже около 350 руководителей, топ-менеджеров и владельцев бизнеса в Беларуси, был учрежден Издательской группой «Дело» еще в 1996-м году и проводится уже 28-й раз.

В конкурсе ежегодно отмечаются 12 представителей бизнеса — те, кто успешно руководит предприятиями различных форм собственности или развивает свое собственное дело. Лучшими в сфере своей деятельности они становятся по признанию членов общественного Совета конкурса, в состав которого входят известные предприниматели, общественные деятели и экономисты. Чтобы рассмотреть кандидатуры руководителей и владельцев самых успешных компаний, Совет запрашивает рекомендации у региональных органов управления, министерств и концернов экономического блока, бизнес-союзов, а затем по жестким критериям определяет дюжину самых успешных топ-менеджеров и владельцев бизнеса.

Конкурс «Человек Дела» уже 28 лет подряд находит именно тех людей, которые действуют. Тех, кто не переживает кризисы, а находит в них новые возможности. Тех, кто в самые трудные времена создает новую реальность, и чей личный пример особенно важен именно в кризисные периоды. На сколько бы лет или даже веков мы ни оглянулись назад — не жила планета без войн, катастроф, потрясений и кризисов ни дня. Каждому поколению выпадает своя доля трудностей и испытаний.

По словам Александра Швеца, Председателя Республиканского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) и руководителя общественного совета конкурса «Человек Дела», *«белорусский бизнес сегодня сосредоточен на поиске новых точек роста, рынков сбыта и способов оптимизации управления своими компаниями. В условиях санкционного давления на Беларусь приоритетным направлением для развития стало евразийское экономическое пространство».*

Кроме того, отмечает Александр Швец, *«сегодня важно взглянуть по-новому и на наш собственный, внутренний рынок. Пришло время не просто спрос удовлетворять, а формировать его заново. Казавшиеся нам ранее бесспорными западные практики сейчас не годятся и должны заменяться новыми, своими. Импортозамещение на самом деле открывает огромные перспективы для смелого и оптимистично настроенного белорусского бизнеса».*

Церемония награждения начнется в 18.00 в Минск Marriott Hotel пр. Победителей, 20), зал «Фалькон». Все победители конкурса будут отмечены почетными дипломами и специальными призами — композициями «На коне!» известного белорусского скульптора С. Гумилевского.

В церемонии награждения принимают участие представители Совета Республики Национального Собрания РБ, отраслевых министерств и территориальных органов власти, ведущие отечественные и зарубежные предприниматели, работающие в нашей стране, представители дипломатического корпуса, общественные и политические деятели.

Партнеры конкурса:



Лауреаты конкурса «Человек Дела—2023»:

в номинации «За существенный вклад в развитие финансового рынка Беларуси» —
Председатель Правления ОАО «Сбер Банк» **ИГОРЬ МЕРКУЛОВ**

Еще студентом истфака Орловского пединститута Игорь Меркулов начал работать в отделе ценных бумаг инвестиционной компании, сдал экзамен на получение квалификационного аттестата на право деятельности на рынке ценных бумаг Министерства финансов Российской Федерации и начал свою карьеру в филиале банка «Менатеп» (прошел путь от старшего эксперта до директора регионального центра).

В 2007 году Игоря Меркулова пригласили в Сбербанк. Там он успел поработать на руководящих должностях в Воронеже, Москве, Омске, а в июле 2018-го был избран председателем правления ОАО «Сбер Банк» в Беларуси.

«Для меня это очень интересный этап в карьере. Беларусь — другая страна, но для меня она стала родной», — признается Игорь Меркулов и замечает, что поначалу перед ним ставилось немало задач: что-то модернизировать, переделать, внедрить новое. Банк выбрал инновационный путь развития. «Наша первоочередная задача — создание качественных услуг для клиентов, и мы постепенно переходим на клиентоцентричную модель бизнеса. В том числе благодаря сильному акционеру, его наработкам и передовым IT-разработкам нам удастся лидировать по технологиям, инновациям и инвестициям», — говорит председатель правления.

Клиентоориентированность и ставка на новейшие технологии вывели Сбер Банк в лидеры белорусской банковской сферы. По объемам бизнеса и прибыли он входит в топ-3. Санкции и глобальные перемены не ухудшили позиции Сбера, но привели к перестройке бизнес-модели. *«Как финансовый институт мы сосредоточились на обслуживании и участии в торговых потоках между Беларусью и Россией, а также со странами Востока и Азии», —* отмечает Игорь Меркулов. Последние годы ставка делается на средний и малый бизнес, а поддержка бизнеса в условиях ограничений является одной из стратегий банка: выгодное кредитование, импортный двухфакторный факторинг, инвестиции в экономику (к концу года их размер планируют увеличить на 20%).

О своих успехах Игорь Меркулов говорить не любит: *«Надо не гордиться, а радоваться тому, что получилось. Когда что-то удастся, поднимается настроение и появляется мотивация для движения вперед».*

в номинации «За весомый вклад в развитие внешнеэкономических связей Беларуси» —
Генеральный директор ОАО «Бабушкина крынка» **ГЕННАДИЙ СКИТОВ**

Воспитанник Минского суворовского училища, выпускник Белорусского института механизации сельского хозяйства по специальности инженер-механика, свой трудовой путь он начал в совхозе «Гвардия» в Борисовском районе, которым более 20 лет управлял его отец. Послужной список впечатляет: работал на заводе, пробовал себя в частном бизнесе, занимал руководящие должности и возглавлял Борисовский мясокомбинат. Руководил Щучинским заводом «Автопровод», предприятием «Белрыба», частным мясокомбинатом, был коммерческим директором холдинга «БЕЛАВТОМАЗ», и, наконец, в 2019 году стал генеральным директором ОАО «Бабушкина крынка».

С приходом Геннадия Скитова предприятие начало активно наращивать производительность, технически перевооружаться, запускать новые линейки продукции и открывать экспортные горизонты: сегодня продукцию «Бабушкиной крынки» ждут потребители в более чем 35 государствах.

В планах руководителя — увеличивать этот показатель и завоевывать новые рынки. Как отмечает Геннадий Скитов, в условиях ограничений и санкций действовать стало сложнее, но в то же время это дает стимул для поиска новых решений: *«Трудности были, есть и будут. Поэтому я всегда говорю: удача любит подготовленных. Мы открыли представительство в Китае. До конца года планируем запустить белорусско-китайское предприятие по реализации и фасовке сухого молока и мороженого. Это точно будет интересный, результативный бизнес. Смотрим в сторону ОАЭ, где тоже хотим наладить совместное производство. Сейчас соотношение поставок на внутренний и внешний рынки составляет примерно 50 на 50. Но стремимся увеличить экспорт до 70%».*

В ближайшей перспективе — запуск новых производственных линий и расширение ассортимента продукции. К примеру, скоро «Бабушкина крынка» будет выпускать полезное мороженое без сахара. Появятся новые йогурты, в том числе для детей, и даже готовые натуральные сырники для занятых хозяек. *«Планов немало, но для их реализации предстоит еще многое сделать. Так что, только вперед!», —* отмечает Геннадий Скитов.

в номинации «За повышение престижа марки «Сделано в Беларуси» — генеральный директор СП ОАО «Спартак» ТАТЬЯНА ЛИСИЦИНА

Сразу после окончания школы судьба привела Татьяну Лисицину на «Спартак» обычной конфетчицей, и вот уже 26 лет она трудится на фабрике своей мечты. Получила высшее экономическое образование, работала контролером, инженером-технологом, заместителем начальника кондитерско-шоколадного цеха (а это 500 человек!), начальником бисквитного цеха, заместителем гендиректора по производству и технологии. В марте 2022 года назначена генеральным директором предприятия.

Сегодня в фабричном портфеле более 350 наименований кондитерских изделий. В нем есть продукты для всех категорий населения, в том числе постные, диабетические, без сахара. А недавно появились «печенЯШКИ» на сливочном масле с витаминами и кальцием для детей.

На фабрике практически полностью автоматизированы линии по изготовлению шоколада, печенья, карамели, вафель. Весной здесь открыли новую линию по производству тонкого шоколада с содержанием какао до 99 %, а также — с добавками в виде цукатов, мармелада, имбиря, орехов, фруктов. Это достойный импортозамещающий продукт высочайшего качества.

Сейчас разрабатываются такие импортозамещающие продукты, как молочный шоколад с соленой карамелью, с попкорном, взрывной микс с мармеладом и карамелью со вкусом колы. В скором времени планируется запустить целую линейку продукции без сахара.

В 2022 г. на фабрике выпустили более 25 тыс. тонн продукции. Около 30 % сладостей отправлено на экспорт, а 70 % купили белорусские потребители. В следующем году фабрике «Спартак» исполнится 100 лет. За значительные результаты в области качества и конкурентоспособности продукции, а также внедрение инновационных технологий и современных методов менеджмента фабрика «Спартак» удостоена премии правительства в области качества за 2022 год.

«Фабрика — это моя жизнь, — говорит Татьяна Лисицина. — Проработав здесь столько лет, с радостью наблюдаю, как все вокруг преобразуется. Вижу блеск в глазах коллег, когда выпускаем новые продукты и они быстро завоевывают сердца покупателей. Каждая наша конфета — уникальная. Только в прошлом году у нас появилось 17 новинок. Мне они все очень нравятся, потому что в них вложена душа».

в номинации «За активное содействие развитию агросектора Беларуси» — генеральный директор ОАО «Городейский сахарный комбинат» ГЕННАДИЙ СОЛОВЕЙ

После окончания сельскохозяйственной академии в Горках более 20 лет трудился в сельхозорганизациях, в том числе 12 лет руководил крупным хозяйством «Лань-Несвиж». Окончил Академию управления при Президенте РБ и с 2012 года работал на руководящих должностях — возглавлял Клецкий и Несвижский райисполкомы, потом — Гомельский облисполком. В январе 2022 года назначен генеральным директором Городейского сахарного комбината.

Сегодня предприятие работает в двух направлениях: B2B (для молочных и кондитерских фабрик, пекарен, ресторанов) и для B2C — конечного покупателя. В первом случае это мини-танки и биг-бэги, во втором — красивые баночки на магазинных полках (бренды «Фруктовый ларец» и «Для друзей»). *«Стараемся чутко реагировать на запросы потребителя, — подчеркивает Геннадий Соловей. — Конечно, сахар — наш основной продукт, но и его можно упаковать по-разному. Делаем сахар с корицей, со вкусом и ароматом лимона, мяты, лесных ягод. Есть кусковой — в форме «бридж». Успешно работает цех по производству леденцового сахара (в мире лишь три таких). Кристалл на бамбуковой палочке растет 5-7 дней. Получается оригинальная замена чайной или кофейной ложке. Это сахар для тех, кто ценит стиль».* Что касается фруктовой продукции, то здесь городейские сахарники решили завоевать абсолютное лидерство. Они установили высокую планку качества и, поскольку в обществе запрос на ЗОЖ, стали производить низкокалорийную продукцию (в некоторых случаях содержание фруктовой части достигает 70 %). Это рушит стереотипы: сахарный комбинат делает акцент на здоровое питание!

У предприятия собственное сельскохозяйственное производство: своя агрономическая служба, 300 га собственных ягодников и садов — источник сырья для фруктовой продукции. Изготавливают джемы, конфитюры, фруктово-ягодные наполнители, начинки, топпинги... Всего около 250 наименований, и ассортимент постоянно расширяется.

Геннадий Соловей уверен, что успех любого предприятия — это команда профессионалов, и он старается, чтобы у его команды (а это 950 работников!) были отличные условия для работы и жизни. *«Главное в жизни — делать добро, — уверен Геннадий Соловей. — Где бы ни пришлось работать, нужно стремиться оставить после себя что-то хорошее».*

в номинации «За стабильную и эффективную работу на белорусском и зарубежных рынках» — директор ОАО «Гомельский завод литья и нормалей» АНДРЕЙ КУЗНЕЦОВ

Вся его жизнь поразительно связана с Гомельским заводом литья и нормалей. Он родился в Гомеле, когда завод только начинал строиться. Но уже в юности, будучи студентом машиностроительного техникума, а потом — Гомельского технического университета имени П.О.Сухого, проходил практику на предприятии. Работал мастером на литейном и сборочном производстве, старшим мастером, начальником участка, заместителем начальника цеха по производству, начальником механического, метизного, экспортно-сдаточного цехов, заместителем директора по производству.

В 2013 году он был назначен заместителем, а потом и директором совместного белорусско-российского предприятия «Брянсксельмаш» (входит в структуру холдинга «Гомсельмаш»). А почти два года назад Андрей Кузнецов был назначен директором родного завода литья и нормалей.

«У нас большая номенклатура продукции — более 150 позиций», — говорит Андрей Кузнецов. — Что касается метизной продукции и литья, то половину того, что изготавливаем, используем для собственного производства, около 40 % поставляем на другие предприятия страны, немного отправляем на экспорт. А вот с конечной продукцией ситуация иная. Примерно треть техники поставляем на внутренний рынок, более половины — в Россию, остальное — в Казахстан, Армению, Азербайджан и другие страны. Хлеб руками уже никто не убирает, поэтому спрос на современное технологическое оборудование большой. И наша техника вполне конкурентная на этих рынках».

Предприятие более 10 лет занимается импортозамещением. Сейчас здесь сами производят то, что раньше покупали в Германии. Все литье, вся метизная продукция для комбайна «Гомсельмаш» на 100 % изготавливается на заводе. *«Мы многое научились делать у себя, поэтому никакие потрясения заводу не страшны. Как производили продукцию, так и производим, — поясняет Андрей Кузнецов. — Рост производительности труда позволяет нам повышать работникам зарплату. Сегодня средняя по заводу превышает 2 тыс. рублей — на 40 % выше по сравнению с прошлым годом».*

в номинации «За активное привлечение и эффективное использование инвестиций» — директор частного предприятия «Завод горного машиностроения» ГАРНИК СИМОНЯН

Техника и механизмы интересовали Гарника Симоняна с детства. Поэтому с выбором профессии определился быстро и поступил в Белорусско-российский университет на кафедру «строительные, дорожные, подъёмно-транспортные машины и оборудование». Получив специальность инженера-механика, отработав распределение в литейном цеху на Могилевском металлургическом заводе. Затем трудился на стройке, куда пришел механиком участка, а через полгода увольнялся уже исполняющим обязанности начальника участка.

На Могилевский завод горного машиностроения устроился механиком в 2009 году. Тогда на предприятии работало всего 18 человек (восемнадцатым как раз и стал Гарник). Через 5 лет его назначили заместителем директора по производству, а уже в 2015 году он возглавил предприятие. Завод переживал не лучшие времена: склады были пустые, заказов практически не было, а выпускался только один вид продукции: шахтный самоходный вагон для ОАО «Беларуськалий». *«Сначала было страшно. Легко рассуждать и давать советы, когда ты не на этом месте. Но понял, что надо действовать, и просто начал работать», — рассказывает Гарник.* Он сделал ставку на собственные разработки, конструкторско-технологический и производственный потенциал, искал штучных специалистов: конструкторов и технологов. Сейчас на предприятии трудятся около 200 человек. Технику от рисунка до готового изделия проектируют 35 высокопрофессиональных конструкторов и 11 технологов. Работают под заказ и учитывают все запросы клиентов.

Сегодня ЧПУП «Завод горного машиностроения» входит в группу компаний «Нива-Холдинг» и выпускает уже не только шахтные самоходные вагоны, а целую линейку горнорудного и горношахтного оборудования разной модификации и грузоподъемности, а также комплектующие к ним. *«У нас два основных направления: разработка и производство техники с электродвигателями и дизельное оборудование. Сейчас развиваем дизельное, а это погрузочно-доставочные машины и самосвалы. На эти машины сегодня повышенный спрос, и даже китайские производители не могут в полной мере удовлетворить потребности рынка».* Сегодня белорусское оборудование работает в шахтах многих российских регионов, Узбекистана, Таджикистана.

«С точки зрения управления подходы везде одинаковы. Но, с другой стороны, каждое предприятие уникально, начиная с его внутренней культуры. Наверное, мне хорошо удается

собирает вокруг себя достойных людей и мотивировать их на достижения. Надо уметь слушать хороших специалистов. И тогда все получится», — считает Гарник Симонян.

в номинации «За высокое качество бизнес-услуг в сфере энергетики» —
Генеральный директор УП «МИНГАЗ» **ВАДИМ ШОЛОНИК**

Выпускник инженерно-строительного факультета Брестского технического университета, свою карьеру в газовой промышленности начал с практики в «Брестмежрайгазе», где работал слесарем, затем — мастером, а потом и главным инженером. Его знания были испытаны на одном из самых сложных участков — в службе эксплуатации подземных газопроводов.

Благодаря умению решать сложные задачи Вадим Шолоник вскоре стал главным инженером «Брестмежрайгаза», а в 31 год занял должность заместителя председателя Брестского райисполкома, где руководил строительством и коммунально-жилищным хозяйством. Позже ему предложили занять должность главного инженера в «Гомельоблгаз», где он пять лет эффективно решал вопросы газоснабжения Гомельской области, включая проблему кадрового обеспечения, участвовал в разработке перспектив развития Хойникского торфобрикетного завода и формировании службы главного инженера. Впоследствии был приглашен в Минск, где вот уже 10 лет занимает пост генерального директора УП «МИНГАЗ».

Предприятие клиентоориентировано и стремится постоянно повышать качество оказываемых услуг населению. С этой целью была создана служба заказчика, которая может организовать работы под ключ от момента подписания договора до пуска газа на предприятие или в дом. *«Каждый человек желает иметь надежного друга, коллегу, партнера. Для нас важно, чтобы все, кто сотрудничает с предприятием «МИНГАЗ», были уверены: свои обязательства мы выполним качественно и в срок», — подчеркивает Вадим Шолоник.*

Строгий руководитель, в определенной степени перфекционист, он руководствуется принципом эффективности во всех производственных процессах. *«Многие руководители считают, что основная цель заключается в выполнении технологических процессов, не уделяя должного внимания затратам на производство и себестоимости продукции, — отмечает Вадим Шолоник. — Предприятию для развития необходима прибыль, однако важно обращать внимание на экономическую составляющую и разумное использование заработанных средств».*

в номинации «За безукоризненное поведение в непростых рыночных ситуациях» —
Директор РУП «Белнипиэнергопром» **ВИКТОР ЮШКЕВИЧ**

Он вырос в семье энергетиков, где навсегда впитал живой интерес, ответственность и глубокое уважение к этой отрасли. Получил образование на энергетическом факультете БНТУ, работал на Бобруйской ТЭЦ-1, в «Могилевэнерго», в дирекции Белорусской АЭС. Более 14 лет карьера Виктора Юшкевича связана с предприятием «Белнипиэнергопром»: был ведущим инженером, заместителем и главным инженером проекта, заместителем директора по производству и вот уже почти два года состоит в должности директора.

«Мы проектируем энергетические объекты по всей Беларуси, во многих регионах России и дальнем зарубежье, — рассказывает Виктор Юшкевич. — Прошлый год в плане экспорта услуг стал для нас прорывным. Если в 2021-м заработали около 1,5 млн долларов, то в 2022 году — 6 млн. Конечно, это было непросто. На внешнем рынке высокая конкуренция, нужно действовать энергично. Здесь важно слышать каждого потенциального заказчика, быть с ним на связи в режиме 24/7».

По проектам «Белнипиэнергопрома» построены, модернизированы и реконструированы десятки тепловых и гидроэлектростанций, парогазовых установок. Есть объекты в условиях вечной мерзлоты, в сейсмоопасных районах, на территориях со сложным водным режимом. *«Нет единого рецепта, по которому гарантирован успех, к каждому заказчику нужен индивидуальный подход, — отмечает Виктор Юшкевич. — Мы демонстрируем наши объекты в Беларуси и за рубежом, показываем высокий уровень работы в 3D, современную технику, оборудование. Но у всех свои требования и приоритеты. Было несколько случаев, когда заказчики отметили широкий социальный пакет для работников — и это дало нам преимущество перед конкурентами. Сказали, что, если на предприятии думают о своих людях, значит, и другие могут рассчитывать на такое же хорошее отношение».* Сегодня на предприятии трудятся более пятисот инженернотехнических работников (средний возраст — чуть более 40 лет). Все они — уникальные специалисты.

Виктор Юшкевич очень гордится, когда получает хорошие отзывы от заказчиков. Но еще больше его вдохновляют будущие объекты, особенно если они технически сложные, интересные, как, например, Алматинская ТЭЦ-2, где сейсмическая устойчивость не менее 9 баллов или реализация проекта в Монголии, в новых условиях для команды. *«Подобные проекты требуют больших знаний и опыта, но именно они и делают имя белорусским проектировщикам, — уверен Виктор Юшкевич. — Время всегда на стороне тех, кто настойчив и верит в себя».*

в номинации «За высокое качество бизнес-услуг» в финансовой сфере» — Председатель правления МТБанка ДМИТРИЙ ШИДЛОВИЧ

Выпускник факультета международных отношений БГУ, стипендиат Нацбанка Республики Беларусь, он был приглашен в МТБанк на позицию финансового директора в 2012-м году. Через 2 года вошел в состав Правления, а в 2019 году уже назначен руководителем банка.

За годы правления Дмитрия Шидловича МТБанк прошел существенную трансформацию, превратившись в универсальный банк и усилив свое присутствие в бизнес-сегменте. При этом запущен целый ряд новых инновационных продуктов, многие из которых стали уникальными для финансового рынка Беларуси. Кроме того, в 2021 состоялась значимая M&A-сделка на банковском рынке: МТБанк приобрел Идея Банк, что дало возможность расширить спектр банковских продуктов и услуг.

До 2011 года банк работал преимущественно с малым и средним бизнесом. После этого начался значительный рост розничного направления, многие продукты и сервисы были запущены на белорусском рынке впервые. Например, кредитные карты с грейс-периодом, карта рассрочки «Халва», сервис безопасной сделки на маркетплейсе, уникальная цифровая карта «Клевер» и другие продукты, благодаря которым МТБанк закрепился в статусе инновационного банка. С 2015 года банк активно работает с крупным бизнесом, которому также предложили широкую продуктовую линейку. Сегодня МТБанк — полноценный универсальный финансовый институт.

За последние 2 года МТБанк вывел на рынок новые мобильные приложения: Moby для физических и MTBusiness для юридических лиц. Появился инновационный тип банковской карты — «Кактус», которую пользователь может настроить под себя и свой стиль жизни. На рынок премиального сегмента для физических лиц МТБанк вышел с суббрендом Prime, который объединил высокий сервис и первоклассные продукты. С 2020 года «клиентоориентированная» стратегия ведения бизнеса стала основополагающей для МТБанка как в розничном, так и в корпоративном сегменте.

«Банк — сложносочиненный механизм, результат всегда выше, когда команда работает как единое целое. Тут важна синергия: не «Я», а «Мы», — отмечает Дмитрий Шидлович.

в номинации «За особый вклад в развитие ритейла в Беларуси» — исполнительный директор Ассоциации розничных сетей, заместитель директора ООО «Санта Ритейл» НАТАЛИЯ ШАБЛИНСКАЯ

Легенда белорусского ритейла; Наталия Шаблинская — человек, чей профессиональный путь начался с должности инструктора по физкультуре в минском Промторге № 2, где проявился ярко ее организаторский талант. *«Я занималась командным видом спорта — баскетболом. И до сих пор считаю команду главным условием успеха. Это когда один за всех и все за одного. Когда невозможно быть наполовину честным, наполовину ответственным, чтобы сделать хороший пас. Я и сегодня живу этими правилами».*

Когда стало очевидно, что советскую торговлю нужно реформировать, она приняла решение учиться дальше и в 40 лет поступила в Академию управления при Совете Министров, где активно изучала маркетинг, менеджмент, психологию отношений. Затем трудилась на руководящих должностях в компаниях «Внешторгпроминвест» и «Беларусьинторг» (в структуре МИДа), но как-то призналась, что там не хватало драйва и хотелось командной созидательной работы.

Такая работа нашлась в 2003 году, когда Наталия Шаблинская стала генеральным директором первой в стране сети универсамов «Рублевский» и начала развивать разноформатную торговлю у дома и новый уровень взаимоотношений с поставщиками и покупателями. По ее словам, это было ново и очень интересно: изучали зарубежный опыт, адаптировали его к белорусским реалиям, вырабатывали свое видение будущей сети.

Размышляя о будущем сетевой торговли, Наталия Шаблинская говорит о ее новых функциях и новом предназначении, когда нужно предложить покупателям что-то особенное для того, чтобы им захотелось приходить снова и снова: приветливую атмосферу, взаимное уважение и душевное отношение (в том числе маленькие праздники, дегустации).

С 2017-го Наталия Шаблинская является исполнительным директором Ассоциации розничных сетей, которая объединяет 17 ритейлеров. *«Ассоциация не решает коммерческие задачи, наша цель — выработка общей позиции по вопросам сетевой торговли, законодотворчество. Мы входим в различные экспертные советы и рабочие группы, пытаемся донести свое видение органам власти, предлагаем пути решения проблем. Сегодня отечественный ритейл — это организованный сектор экономики с отлаженными процессами; все очень дорожат своей репутацией и предельно ответственны перед бизнесом и страной. Для эффективной работы нам нужны лишь четкие правила игры, которые не должны меняться слишком часто, чтобы мы могли планировать свою работу на месяцы и годы вперед», —* с такой позицией отстаивает интересы отрасли — сетей, магазинов, сотрудников и конечных покупателей Наталия Шаблинская.

в номинации «За создание предприятия, подающего пример перехода на инновационный путь развития» — Директор ООО «ОМП Систем» АЛЕКСАНДР КОРОВКИН

Он пришел в бизнес, будучи еще студентом БГУИРа. Начиная тестировщиком, затем изучил планирование, бюджетирование, производство, перешел от технических задач к общению с Клиентами и (как и положено в молодой развивающейся IT-сфере) уже в 25 лет возглавил управление компаний.

Основной продукт компании «ОМП Систем» — информационная система управления производством под брендом «Omega Production», которая позволяет автоматизировать все процессы предприятия, начиная от проектирования изделия до выпуска готовой продукции и сопровождения в гарантийный период. Эта система постоянно развивается вслед за производством, и деятельность компании превращается в непрерывный эволюционный процесс и поиск новаторских решений. Первым пользователем этой системы еще в 1997 году стал Минский тракторный завод, а сегодня продукты «Omega Production» успешно внедрены на десятках крупных предприятий Беларуси и России, как например: Минский автозавод, «АвтоВАЗ», «Уральские локомотивы». Сегодня «ОМП Систем» — это настоящая фабрика инноваций с офисами в Минске, Саратове, Ижевске, Омске, Санкт-Петербурге и Москве, имеющая штат более 150 сотрудников.

Система «Omega Production» очень адаптивна — и в этом ее преимущество. В отличие от западных вендоров, которые собрали все лучшее и предлагают предприятиям подстроить свои процессы под уже имеющийся инструмент или написать новую программу с нуля, «ОМП Систем» может предложить решение одного и того же процесса в нескольких вариантах, только адаптировав систему под конкретное предприятие.

Александр отмечает, что система «Omega Production» становится сегодня одним из основных инструментов работы предприятия, корпоративным стандартом. Однако в некоторых случаях с ее внедрением бывают сложности. *«Директора понимают, что система эффективная, но при ее внедрении очень сложно справиться с человеческим фактором, —* отмечает Александр Коровкин. *— Руководители среднего звена и небольших подразделений часто сопротивляются, ведь вся их деятельность становится прозрачной и от них можно будет требовать результатов на основе релевантных данных. Но эффект от внедрения и использования системы очевиден, поэтому с такой проблемой мы справляемся».*

в номинации «За поддержание высокого стандарта зарубежной марки на белорусском рынке» — генеральный директор ПТ ООО «Тайфун» ЯЦЕК ДАМИАН ДЗЕМБОР

В жизни он предпочитает спринт и скорость, но бизнес считает марафоном, где все должно работать спокойно и ритмично. Еще в студенческие годы Яцек Дзембор попробовал свои силы в бизнесе и на заработанные на каникулах деньги открыл небольшую строительную фирму, которая стала вполне успешной. Через какое-то время свой бизнес предприниматель продал и начал карьеру в международных компаниях, изучил Управление Бизнесом в польском университете и FTMI/SLA в Harvard Business Review.

После работы в американских, мексиканских, чешских и германских компаниях, он снова оказался в Польше, где в одной из фирм руководил по очереди девятью разными отделами. Получив приглашение в крупнейшую строительную компанию Польши — «Атлас», в 2020 году бизнесмен приезжает в Беларусь, чтобы возглавить производственно-торговое общество «Тайфун», вошедшее в группу «Атлас».

Сегодня «Тайфун» активно развивается и удерживает лидирующие позиции на рынке производства строительных смесей Беларуси. Предприятие состоит из трех самостоятельных производств и предлагает самую широкую линейку продукции: от смесей для строительства и клея для плитки до монтажных систем и кровельных материалов. *«Компания развивается за счет инвестиций в инновационные производственные, логистические и бытовые решения. Каждый год мы выпускаем минимум 2-3 новых инновационных продукта. Много инвестируем в производство, его переоснащение. В начале года мы построили новую складскую площадь 3,5 тысячи квадратных метров, а сейчас строим новый современный склад на 2,5 тысячи квадратов. В следующем году планируем запустить новую производственную линию», —* рассказывает Яцек Дзембор. Качество выпускаемой продукции в приоритете, поэтому здесь функционирует собственная аккредитованная лаборатория, а контроль проходит как сама продукция, так и используемое сырье.

«Бизнес для меня во многом тоже своего рода спорт, — признается Яцек Дзембор. — Я стараюсь всегда быть радостным и довольным. И у меня не бывает таких дней, когда мне не хочется заняться спортом или пойти на работу. Если сегодня нет солнца — не проблема, завтра оно появится. Так что надо заниматься любимым делом и настраиваться на хороший результат».

ПАРТНЕРЫ КОНКУРСА «ЧЕЛОВЕК ДЕЛА-2023»

**Генеральный партнер конкурса:
FainEX**

FainEX – это проект новой инвестиционной онлайн платформы, на которой компании преимущественно малого и среднего бизнеса смогут привлекать финансирование путем выпуска цифровых знаков (токенов), а инвесторы смогут через площадку предоставлять данным компаниям денежные средства, получая за это доход от компаний-заемщиков.

Мы предлагаем:

- Больше возможностей для развития предпринимательских идей и создания нового бизнеса
- Больше ресурсов для роста и развития компаний
- Новые возможности для инвесторов и высокая планка клиентского сервиса, позволяющая в любое время суток управлять своими денежными потоками, не выходя из дома.

FainEX – это:

- постоянно совершенствующийся вторичный рынок токенов
- полноценное мобильное приложение для AppStore, PlayMarket и AppGallery
- выпуски токенов с повышенной надежностью
- удобный личный кабинет для компаний – эмитентов токенов.

FainEX – новые высоты для Ваших инвестиций

**Главный партнер конкурса:
БЕЛГОССТРАХ**

bgs.by



«Белгосстрах» – уникальная страховая компания со столетним опытом. Мы оказываем своим клиентам помощь в выборе способа управления рисками путем:

- консультирования по широкому спектру вопросов страхования, оценки риска, выбора конкретного варианта страховой защиты;
- оказания страховых услуг, оценки размеров причиненного ущерба и предоставления страховой защиты при наступлении страхового случая;
- финансирования предупредительных мероприятий, направленных на снижение риска.

Белгосстрах. Оберегаем счастье.

**Главный партнер конкурса:
ООО «Гейм Стрим»**

<http://www.game-stream.by/>

**GAME
STREAM**

ООО «Гейм Стрим» — минский центр разработки международной Группы компании Lesta Games Group. В компании, основанной в 2005 году, работают более 700 сотрудников.

Один из ведущих издателей free-to-play MMO в RU-кластере. Аудитория игр, оперируемых Lesta Games («Мир танков», «Мир кораблей», Tanks Blitz и Royal Quest), насчитывает миллионы пользователей.

Мы выпускаем продукты на различных игровых платформах: от PC до мобильных устройств.

Сотрудники «Гейм Стрим» делятся опытом и обучают геймдеву начинающих специалистов в рамках образовательных IT-программ Lesta Games Academy и Lesta Games Start.

Контактная информация: город Минск, пр-т Партизанский 178/2, помещение 75
Контактный телефон: +375 17 330 52 02 • info@game-stream.by

**Партнер конкурса:
Минск Марриотт Отель**

marriotthotels.com



Минск Марриотт Отель представляет в Беларуси флагманский бренд компании Marriott International и является первым и единственным в столице 5-звездочным отелем с международным рейтингом.

Роскошный отель «Минск Марриотт» расположен на берегу реки Свислочь, недалеко от центра Минска. Он предлагает различные услуги, включая услуги спортивно-развлекательного комплекса с современной спортивной ареной на 3000 мест, тренажерный зал, оздоровительный центр со спа-услугами, академию тенниса и сквоша и кинотеатр.

217 роскошных номеров отеля Minsk Marriott, в том числе 25 номеров Люкс, оформлены в аутентичном стиле с использованием натуральных цветов и материалов, и отражают элементы белорусской культуры и природы, создавая спокойную и элегантную обстановку. Большинство номеров располагают балконами и панорамным видом на реку.

Гости, желающие получить новый гастрономический опыт во время путешествия, могут посетить ресторан средиземноморской кухни Fornello с летней террасой с живописным видом, отдельным залом на 10 человек и открытой кухней, а также Barrel Bar с интерьером в колониальном стиле.

Minsk Marriott Hotel является одной из самых масштабных площадок города для проведения конференций, семинаров, презентаций и гала-ужинов и включает 17 трансформируемых конференц-залов площадью свыше 1000 кв.м., а также отдельно стоящий на берегу реки ресторан Maroon. Возможности разработки уникальных концепций и высокий уровень обслуживания позволяют организаторам выйти за рамки привычных форм и проводить мероприятия, которые запомнятся участникам надолго.

Минск, пр-т Победителей, 20-1 + 375 17 279 30 00

**Партнер конкурса:
Крестьянское хозяйство Михаила Шруба**



Сегодня крестьянское хозяйство Шруба одно из самых успешных предприятий в стране. Занимая около 8 % земель района, приносит 40% выручки. Реализует 4 основных проекта: свинокомплекс; молочно-товарный комплекс; комплекс по производству, хранению, переработке и предпродажной подготовке овощей и картофеля; общественное питание; розничная торговля и агротуризм.

Shrub – это бренд, проверенный временем. Сегодня в продуктовой линейке бренда 120 наименований. И о каком бы продукте не шла речь, покупатели знают: если Shrub, то это качество, польза для здоровья и великолепный вкус.

Крестьянское хозяйство Михаила Шруба за 30 лет своего существования доказало одну простую истину: бизнес на земле возможен. Ведь за этот период удалось построить с нуля современное эффективное сельскохозяйственное предприятие.

Девиз хозяйства: «Если делать – то делать лучше!».

Партнер конкурса:
отель «Robinson-City»

robinson-city.by



Отель «Robinson-City» расположен в самом центре Минска на улице Зыбицкая. Гостиничный комплекс работает круглосуточно и предлагает всем гостям безупречный сервис и высочайший уровень комфорта.

Отель «Robinson-City» работает в соответствии со стандартами «Робинсон Клуба», который по праву является лучшим загородным комплексом в Беларуси.

В отеле доступно 127 номеров различных категорий, а также конференц-зал и зал переговоров, ресторан авторской кухни, бар. К услугам гостей фитнес-зал, крытый паркинг, прачечная, химчистка, рум-сервис 24 на 7.

Гостиница расположена в историческом и культурном центре Минска: в 10 минутах ходьбы от Большого театра Беларуси, Дворца Спорта и Дворца Республики.

В шаговой доступности также находится один из крупнейших торговых центров Беларуси Галерея Минск, «Торговый дом на Немиге» и ГУМ. Всего в 650 метрах от отеля Робинсон-Сити находится станция метро «Немига».