

# Команда «БИС»



БАНКОВСКИЕ  
ИНФОРМАЦИОННЫЕ  
СИСТЕМЫ



**20 лет движения к совершенству**

## СПЕЦПРОЕКТ

## ВОСЕМЬ СМЕЛЫХ

Наверное, многие помнят культовый фильм «Семеро смелых» – об отважных исследователях, прибывших на зимовку в заснеженную Арктику. Для того чтобы «освоить» неподатливый континент, им потребовалась не только смелость, но и огромные знания, упорство и, конечно, вера в победу. Для того чтобы в далеком 1991 году основать чуть ли не первую на рынке компанию – разработчика решений для высокотехнологичной поддержки банковского бизнеса, потребовались те же качества. И задача была не только в том, чтобы «водрузить флаг» на новом континенте, но и в том, чтобы обеспечить постоянное развитие компании, создать базу лояльных клиентов, с которыми компанию связали бы по-настоящему партнерские отношения. В эксклюзивном проекте Dream Team мы расскажем о «восьмерых смелых», которые сейчас формируют бизнес-стратегию компании. Среди них есть те, кто стоял у ее истоков, кто пришел в компанию на ранних этапах ее становления, а также те, кто влился в ряды топ-менеджеров не так давно. Сегодня, когда банковский бизнес предъявляет к высокотехнологичным компаниям все более серьезные требования, только талантливый менеджмент, опираясь на объективный анализ и бизнес-интуицию, может правильно выбрать курс на успех. Судя по тому, с какими результатами компания «Банковские информационные системы» («БИС») встречает свой двадцатилетний юбилей, «восьмерым смелым» это удастся.

Генеральный директор Олег Дрождин



В послужном списке Олега Дрождина значится многолетний опыт работы в высокотехнологичных компаниях и кредитных организациях. Пост генерального директора компании «БИС», на который он был назначен с должности исполнительного директора, Олег занимает второй год. О том, почему его выбор пал именно на компанию «БИС», отвечает просто: «Я знаком с компанией более 15 лет и всегда видел в ней большой потенциал».

«Одна из черт, которая наиболее импонирует мне в компании «БИС», – командный и разносторонний стиль работы, огромный интерес к новым продуктам и решениям, – рассказывает Олег. – В компании «БИС» мы всегда пытаемся вычленить действительно перспективные продукты, пропустить их через призму отбора и найти рациональное зерно для последующего использования на финансовых рынках». И это дает свои результаты: за последний год вырос и оборот компании, и интерес к ее предложениям со сторо-

ны клиентов – прежде всего со стороны банков. «Благодаря этому мы попали в рейтинг наиболее востребованных вендоров по версии британского издания IBS Journal, – подчеркивает Олег Дрождин. – Если же говорить о клиентах, то среди них много крупных и очень известных банков, как российских, так и иностранных: Россельхозбанк, ВТБ24, Банк УРАЛСИБ, Дойче Банк, Белгазпромбанк (Республика Беларусь), банки Казахстана и Таджикистана и т.д.». При этом компания придерживается равного подхода ко всем клиентам независимо от размеров их бизнеса – как к сетевым банкам федерального уровня, так и к сравнительно небольшим региональным кредитным организациям.

«Компания находится в постоянном развитии, и к текущему моменту сформировались экспертизы БИС, совокупность которых я не побоюсь назвать уникальной для российского ИТ-рынка. Поясню этот тезис. Сейчас я вижу на российском ИТ-рынке четкий водораздел: есть производители банковских ИТ-продуктов, многие из которых – ровесники компании «БИС». Кроме того, в последнее время активно растет сектор компаний-интеграторов, которые не имеют опыта разработки собственных решений, а предлагают услуги внедрения партнерских продуктов, разработки либо внедрения промежуточного программного обеспечения для объединения информационных систем. Уязвимость позиции такого подрядчика в том, что он объединяет приложения в ситуации «as is», не обладая правами оптимизировать чужие программные продукты, зачас-

тую не зная, какие мощные возможности в них заложены».

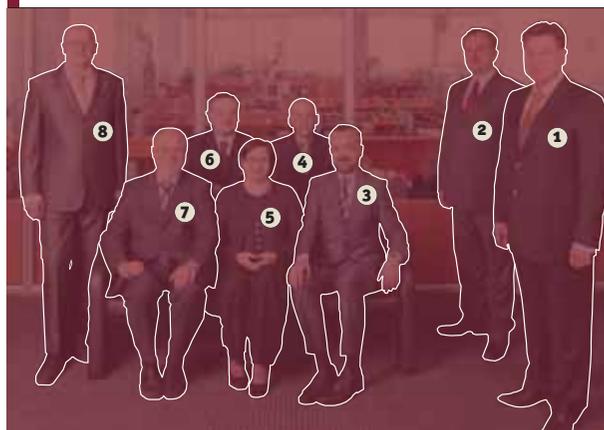
Возвращаясь к компании «БИС», Олег Дрождин говорит, что сейчас компания не только обладает апробированным собственным продуктом QBIS, который может с успехом применяться как в финансовом институте глобального в масштабах России характера, так и в банках локального значения. Уже реализован ряд масштабных проектов интеграции разнородного информационного пространства банка и обеспечения непрерывности бизнес-процессов с использованием таких передовых концепций и подходов, как сервис-ориентированная архитектура, BPM-платформы от мировых вендоров, порталных технологий. Ряд подобных проектов – в стадии выполнения. Разработаны и внедрены фронт-офисные решения с применением BPM-платформ, завершена разработка централизованного хранилища данных о клиентах для многофилиальных банков с применением технологии MASTER DATA MANAGEMENT.

«Мы смогли сформировать новые перспективные предложения, выбрать для реализации проектов лучшие инструменты и платформы, самые передовые концепции, перейти на новые эффективные модели сотрудничества с заказчиками».

Наши заказчики ощутили выигрыш от сочетания компетенций специализированного банковского разработчика и проектного интегратора в лице одного партнера – за последние два-три года количество и объем проектных работ с банками увеличился существенно.

**Б И С** БАНКОВСКИЕ  
ИНФОРМАЦИОННЫЕ  
СИСТЕМЫ

Текст: Анастасия Скогорева; Фото: Александр Шапунов



На фото:

1. Олег Дрождин, генеральный директор
2. Олег Сушков, председатель совета директоров
3. Андрей Малов, член совета директоров, финансовый директор
4. Андрей Орехов, член совета директоров
5. Татьяна Синявская, главный бухгалтер
6. Валерий Мельничук, директор по организационному развитию
7. Анатолий Грушко, директор по развитию
8. Сергей Орлов, технический директор

Говоря о том, что нашими клиентами являются банки различного масштаба, мы учитываем это и в проектах. После кризиса у банков, конечно, появились деньги, но, тем не менее, они остаются достаточно экономными при выборе партнеров-интеграторов. Именно поэтому наряду с лицензируемыми мы включили в свой портфель продукты и инструменты open-source. Например, компания ведет BPM-проекты в различных банках на основе IBM WebSphere Edition, Savvion, Intalio|BPMS, последняя из которых является свободно распространяемой. При этом все они входят в число лидирующих по данным международных исследовательских групп. Применение любой из этих платформ не снижает доверия к нашим разработкам и качества конечных результатов.

Отдельно остановлюсь на вопросе построения долгосрочного взаимодействия компании «БИС» с клиентами. Мы не только уже предлагаем, но и чувствуем активный интерес банков к сотрудничеству в концепции SaaS (Software as a Service), аутсорсинга. На мой взгляд, это закономерно, а некоторые наши клиенты уже поделились с нами своими сравнительными расчетами, подтверждающими эту закономерность».

Что касается общеэкономической ситуации, то, по мнению Олега Дрождина, кризис действительно открыл для компании «БИС» «окно возможностей». «Мы не только не потеряли клиентов, но и смогли сосредоточиться на разработке новых предложений для банков. Кроме того, мы стали присматриваться к смежным рынкам – страховому, инвестиционному, логистическому. В частности, опыт, полученный в разработке BPM-решений для банковской сферы, вполне может быть востребован и компаниями этих секторов», – резюмирует Олег Дрождин.

### Председатель совета директоров Олег Сушков



Олег Сушков – один из тех, кто стоял у истоков компании. В течение долгих лет он занимал должность генерального директора, но совсем недавно решил, что «тяжелы погоны», и перешел, по его словам, на более спокойную, но не менее ответственную должность председателя совета директоров. «Теперь я фактически выразитель и «фиксатор» мнения совета директоров, тот, кто вместе с другими членами совета директоров определяет стратегию компании», – улыбается он.

Олег Сушков охотно вспоминает о первых шагах компании «БИС», которая теперь стала неотъемлемой частью рынка банковских информационных технологий. «Создавалась компания группой единомышленников, и сначала было нелегко: еще мало кто из «новорожденных» банков понимал важность выстраивания правильной информационной системы. Но постепенно круг наших клиентов рос – причем многие банки из тех, которые тогда начали сотрудничать с нами, и по сей день остаются нашими клиентами», – рассказывает Олег Сушков.

Впрочем, самому термину «клиенты» Олег Сушков предпочитает другой – «партнеры». «Клиент – это тот, кто платит деньги, и чем меньше времени и сил на него потратишь, тем лучше. Партнерские отношения подразумевают другое: взаимовыгодное сотрудничество с прицелом на длительную перспективу. Речь идет не о том, чтобы зафиксировать текущий положительный финансовый результат, а относиться к клиенту более лояльно и трепетно. Ни для кого не секрет, что за 20 лет на банковском рынке было много потря-

сений. Можно было эти потрясения обращать в коммерческую выгоду для себя за счет клиентов, а можно было выстраивать сотрудничество на основе взаимоприемлемых решений – таких, которые не были бы разорительными для наших партнеров», – подчеркивает Олег Сушков.

Эта стратегия построения бизнеса – нацеленность на долгосрочное партнерство, а не на сиюминутный, пусть даже очень привлекательный с финансовой точки зрения результат, – полностью себя оправдала, считает Олег. «Мы хотим расти стабильно и поступательно, мы никогда не ставили перед собой цель занять как можно большую либо самую большую долю рынка, потому что прекрасно понимали: в этом случае будешь обречен на то, чтобы «сторожить» ее. На нашем рынке постоянно появляются новые вендоры, новые предложения, и компания, «откусившая слишком большой кусок», но не рассчитавшая свои возможности и ресурсы, фактически становится для них донором. Мы предпочитаем другой путь развития – step-by-step, проще говоря, шаг за шагом. И, как я уже говорил, стремимся к тому, чтобы сформировать базу лояльных к нам клиентов, компаний-партнеров, которые доверяют нам и которые остаются с нами даже в непростых ситуациях», – рассказывает собеседник.

«Не менее лояльны мы и к своим сотрудникам, – продолжает Олег Сушков. – Даже в самый острый период кризиса нам удалось избежать как масштабных сокращений персонала, так и существенного «урезания» зарплат. Ради этого пришлось даже проинвестировать в капитал компании собственные средства акционеров, но такое решение позволило нам сохранить наш главный актив – людей, преумножить интеллектуальный капитал компании. Мы смогли вывести на рынок новое поколение банковских решений – семейство продуктов QBIS, сосредоточиться на разработке новых предложений, нацеленных не только на банковский сегмент, но и на смежные сферы экономики. И в посткризисный период мы вошли окрепшими, готовыми к новым прорывам, с новой, более эффективной организационной структурой, с модернизированными и новыми продуктами».



**Член совета директоров Андрей Орехов**

Традиционный вопрос, который мы задаем участникам проекта Dream Team, – «Почему вы выбрали в качестве места работы именно эту компанию?» – совсем не подходит для Андрея Орехова, поскольку он является одним из ее учредителей. «Я работал в ИТ-подразделении Внешэкономбанка СССР как раз в тот момент, когда очевидным стал спрос на информационные системы со стороны первых появившихся на рынке коммерческих банков. Мы умели и знали, как эти системы разрабатывать, отсюда и появилась мысль создать компанию, которая занималась бы созданием таких систем профессионально, – рассказывает Андрей. – При этом я, как бывший сотрудник банка, хорошо понимал, какие потребности есть у финансово-кредитных организаций, а Олег Сушков, мой однокашник, пришел из бизнеса и знал, как создать саму компанию. Сразу же появились первые клиенты, а мне тогда приходилось самому и разрабатывать решения, и внедрять их. Потом стала нарастать команда, приходили новые талантливые специалисты, и это дало мне возможность немного отойти от оперативной деятельности и больше внимания уделить стратегии развития бизнеса компании «БИС», – подчеркивает г-н Орехов.

Во время беседы с Андреем Ореховым становится понятным, что БИС для него – не просто удачно созданный бизнес-проект, а его детище. На вопрос, не возникало ли у учредителей искушения продать компанию, Андрей отвечает: «Заманчивые предложения периодически поступают, но ведь кроме материальных соображений существует и чувство ответственности за начатое дело и перед нашими сотрудниками, и перед клиента-

ми». «Мы в ответе за тех, кого приручили», – цитирует классика Андрей Орехов.

На вопрос, который напрашивается сам собой: как удалось одному из пионеров в сфере разработки программного обеспечения не только успешно пережить 20 лет, но и войти в число лидеров в этом сегменте бизнеса, – г-н Орехов отвечает: «Наверное, секрет успеха прост: нам сразу удалось создать продукт, который не потребовал потом серьезной переделки, отказа от первоначально заложенных архитектурных принципов и замены их новыми. Поэтому наши клиенты никогда не были поставлены перед необходимостью «перевнедрения» системы – а ведь именно перспектива такого «перевнедрения» заставляет обычно банки присматриваться к другим разработчикам, оценивать, с кем выгоднее иметь дело, если уж все равно систему нужно менять. Это объясняет то, что у компании «БИС» одна из самых низких клиентских «текучек» на рынке. Со многими банками мы поддерживаем партнерские – именно партнерские – отношения на протяжении 10–15, а с некоторыми и 20 лет». Еще один плюс, по словам акционера БИС, в том, что отсутствие необходимости в кардинальном «переписывании» системы дало компании возможность сосредоточиться на разработке других решений. «Например, сейчас мы активно развиваем решения на BPM-платформах. По убеждению корпоративных экспертов, продукты, предназначенные для повышения эффективности бизнес-процессов, могут быть востребованными не только банковскими организациями, но и в других сегментах финансового рынка – инвестиционном, страховом, пенсионном и т.д. Впрочем, мы настроены на долгосрочные отношения не только с клиентами, но и с сотрудниками. Для того чтобы убедиться в этом, достаточно посмотреть на фотографии коллектива десятилетней давности: за этот период нам удалось сохранить не только костяк, но и большинство персонала. Для специалистов у нас создаются максимально комфортные условия, даже во время недавнего кризиса мы сделали все возможное, чтобы не перекладывать издержки на плечи персонала, – рассказывает Андрей Орехов. – Наверное, здесь уже не раз говорилось, что люди для нас – один из главных активов. И это не пустые слова!»

**Финансовый директор Андрей Малов**

Ни одну из современных компаний невозможно представить себе без такой ключевой фигуры, как финансовый директор. Андрей Малов, работающий в БИС с 1999 года, занимает эту должность с первого дня своего появления в компании. «Несмотря на то что работаю здесь уже больше 10 лет, ничего лучшего я никогда не искал, потому что дух и корпоративная культура БИС меня полностью устраивает. Я пришел в компанию, когда в ней работало всего немногим более 50 человек, а сейчас численность персонала уже почти 300 человек. И, что принципиально важно, всех сотрудников независимо от их положения в «табели о рангах» объединяет общая идея: компания для сотрудников, а не наоборот», – рассказывает Андрей Малов. Эту внутреннюю корпоративную культуру БИС пытается распространять и на своих клиентов.

«Конечно, у компании когда-то были проблемы, характерные для всех быстрорастущих организаций», – замечает Андрей. Однако мне кажется, что нам это удалось успешно преодолеть, избежать текучки кадров, и даже в тяжелый кризисный период мы смогли сохранить команду. Начиная со второй половины 2010 года мы снова начали наращивать численность персонала. Я полностью разделяю убеждение, что основным активом для компании являются люди, ведь 80 или даже 90% успеха – это их труд и знания. Мы – не торговая и не производственная компания в чистом виде, а в некотором смысле «фабрика по производству интеллектуальной собственности».

На вопрос, в чем состоит уникальность БИС по сравнению с компаниями-

конкурентами, работающими на том же сегменте рынка, Андрей Малов улыбается: «Полагаю, ответ может быть таким: мы «сфокусированы» в первую очередь на банковском секторе – здесь сконцентрирован наш опыт, наши основные компетенции. Это – один залог успеха. Второй, не менее важный, – в том, что в нашей деятельности лежит принцип долгосрочного сотрудничества. Важно, что мы не разделяем клиентов по степени «крупности» и заинтересованы в выстраивании с каждым из них долгосрочных, создающих пожизненную ценность друг для друга отношений», – рассказывает Андрей Малов.

#### Технический директор Сергей Орлов



Сергей Орлов, занимающий теперь должность технического директора БИС, начинал в компании в качестве разработчика, так что производственный процесс знаком ему буквально от «а» до «я». Он обладает в компании высоким авторитетом в вопросах, касающихся разработок продуктов и решений БИС.

О том, что побудило его выбрать БИС в качестве места работы – причем на много лет, с 1995 года, – Сергей Орлов отвечает так: «Привлекла в первую очередь интересная работа: возможность создавать продукты на новых, передовых для того времени промышленных СУБД (системы управления баз данных), что в середине 90-х годов на нашем рынке было редкостью. Более того, тогда в России БИС была единственной компанией, которая вела разработку собственного продукта класса АБС на такой платформе. Остальные игроки рынка либо использовали более «легкие» и пото-

му менее устойчивые и производительные платформы, легко поддающиеся взлому, либо адаптировали зарубежные приложения к российским банковским реалиям. А удержала компания тем, что постоянно появляются новые интересные проекты, всегда есть перспективы дальнейшего профессионального развития, и, конечно, тем, что сформировалась очень хорошая команда, в которой каждый нацелен на создание чего-то нового, и это залог того, что компания не стоит и не будет стоять на месте».

«Новые продукты», «новые решения», по убеждению Сергея Орлова, – не просто завлекательные маркетинговые лозунги. «Мы не настроены на выпуск серийных продуктов, одинаковых для всех групп потребителей. Во многом речь идет о «ручной работе», о «настройке» решения под нужды конкретного клиента, будь то крупный сетевой банк или региональная финансово-кредитная организация».

Под началом Сергея Орлова работает сейчас более ста человек, а главной задачей, которая решается под его руководством, является разработка решений и реализация проектов развития. «Основной принцип нашей работы – сочетание собственных ноу-хау и современных технологий. Сочетание проектных и процессных подходов позволяет нам поддерживать оптимальный баланс между сроками, бюджетом и качеством выпускаемого продукта. Кроме расширения возможностей собственно того, что называется, базового продукта – АБС, в котором добавлена возможность работы в двух интерфейсах (графическом и символьном) и возможности работы с базами данных Oracle и OpenEdge, мы занимаемся проектами разработки на основе систем поддержки управления бизнес-процессами и интеграционными проектами. Например, это столь востребованная банками работа с кредитными заявками – или, как еще говорят, предкредитка. Мы уверены в том, что наши продукты и решения будут востребованы не только традиционными клиентами в лице банков, но и компаниями-смежниками: страховыми и инвестиционными компаниями, негосударственными пенсионными фондами», – рассказывает Сергей.

Не секрет, что на современном высококонкурентном банковском рынке

важно не только уметь отвечать на текущие потребности клиентов, но и по мере возможностей предвосхищать их. Вопрос «как это удается?», наверное, звучащий немного наивно, вызывает у специалиста улыбку: «В банках, которые являются нашими клиентами, работают очень компетентные люди с огромным багажом знаний о банковском бизнесе. Чтобы понять, что они хотят, и, как вы сформулировали, предвосхитить их потребности, нужно прежде всего уметь прислушиваться к ним, собирать необходимую информацию, тщательно анализировать ее, систематизировать».

#### Директор по развитию Анатолий Грушко



Анатолий Грушко пришел в компанию «БИС» более 15 лет назад, когда в штате числилось, по его словам, не более двух-трех десятков человек. Для него выбор нового места работы не был спонтанным решением: «Я работал в банке и был к тому моменту знаком с решениями, которые предлагала компания «БИС». За 15 лет, которые работаю здесь, прошел с компанией очень большой путь: успехов было больше, неудач – гораздо меньше. И мне очень приятно, что доля моего труда в этих успехах тоже есть».

На вопрос, не страшно ли было менять банк (структуру, которая традиционно ассоциируется – или ассоциировалась в 90-х годах с надежностью и стабильностью) на молодую высокотехнологичную компанию, Анатолий отвечает с улыбкой: «На тот момент и надежность, и стабильность, и, что самое интересное, большой потенциал развития я увидел именно в компании «БИС». Сектор информационных банковских

технологий я считал очень перспективным и понимал, что решения, которые предлагают такие компании, будут со временем востребованы все больше и больше. И могу с гордостью и удовлетворением сказать, что не ошибся в своем выборе – во всяком случае, за 15 лет работы в компании «БИС» ни разу не пожалел о нем».

В обязанности Анатолия Грушко как директора по развитию входят такие важные направления, как сотрудничество с ключевыми клиентами, развитие программных продуктов. «Ключевые клиенты для нас – прежде всего банки, а основной принцип, которого мы придерживаемся при работе с такими клиентами, – выстраивание партнерства», – подчеркивает Анатолий.

Хороший пример такого сотрудничества – Дойче Банк, с которым компания «БИС» сотрудничает уже более 10 лет. Недавно там было завершено внедрение продукта «QBIS Расчетный центр» из нового семейства программных продуктов QBIS. «Здесь важно несколько моментов. Возможности этого продукта отвечали требованиям и ожиданиям банка – это во-первых. Во-вторых, для нас это был не просто некий очередной проект, реализуемый по принципу: закончили, получили деньги, и пусть он дальше работает. Мы расценивали его как создание нового продукта, который станет платформой развития для наших новых перспективных разработок», – рассказывает Анатолий Грушко.

### Главный бухгалтер Татьяна Синявская



В каждой компании должен быть человек, который символизирует объединяющее начало – сплавляет коллектив на эмоциональном уровне, создает атмосферу душевного комфорта, взаимопонимания и поддержки. В «Банковских информационных системах» эту роль на протяжении уже 18 лет играет главный бухгалтер – Татьяна Синявская. Она пришла в компанию в 1993 году и, таким образом, была одним из первых ее сотрудников.

«Мне было интересно работать в компании с самого начала, хотя в 1993 году клиентов у нас было немного. Но постепенно их число росло, и параллельно рос фронт работ для бухгалтерии, которую я возглавляла с самого начала. Сейчас у нас в бухгалтерии и кадровом подразделении работает уже семь человек», – рассказывает Татьяна.

Естественно, большую роль в поддержании лояльности сотрудника играет человеческий фактор, и для Татьяны он тоже очень важен. «Большую роль в том, что я здесь уже много лет, сыграла корпоративная культура, то, как компания относится к своим сотрудникам. Мне очень импонировали люди, вместе с которыми я работала, – в том числе руководители компании, которых я знаю уже много лет. С ними сложились не только профессиональные, но и дружеские отношения. Именно благодаря такому сочетанию формировались наши корпоративные традиции. Например, коллективные выезды на дни здоровья, которые на самом деле своими корнями привязаны к дням рождения старейших сотрудников компании, в том числе и моему. Еще у нас была интересная традиция: в свое время каждый из наших руководителей-мужчин получил к именинам элегантный подарок – галстук-бабочка плюс соответствующая сорочка. Эта идея пришла мне в голову по аналогии с телевизионным Клубом знатоков, поскольку я искренне считаю, что успешный бизнес в сфере высоких технологий означает принадлежность к интеллектуальной элите общества. А так как в компании я являюсь руководителем стопроцентно женского подразделения, то кроме служебных вопросов разделяю со своими подчиненными их интересы, заботы, пожелания. Поэтому мы, как и многие другие компании, арендуя спортивный зал, дополнительно приглашали тренера, чтобы наши женщины могли поддерживать хорошую физическую форму и бодрое настроение. Однажды к 8 Марта они получили в подарок консультацию профессионального имиджмейкера-стилиста. Вот так, собрав воедино профессиональные заботы и дела, выходящие за рамки служебных обязанностей, можно понять, как в нашем коллективе сложилась особая атмосфера».

На вопрос, что в работе кажется ей самым интересным, она отвечает так: «Банковские информационные системы» относится к числу высокотехнологичных компаний, то есть мы находимся на переднем крае технологического прогресса. БИС не стоит на месте, приходится иметь дело с новыми разработками и новыми задачами. Не думаю, что любому по силам

Н О В О Е  
П О К О Л Е Н И Е  
Б А Н К О В С К И Х  
Р Е Ш Е Н И Й

Б И С  
Б А Н К О В С К И Е  
И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н Ы Е  
С И С Т Е М Ы

QBIS®  
Семейство программных продуктов

- Единая ИТ-платформа
- SOA-архитектура
- Поддержка СУБД Oracle

www.bis.ru

реклама

постоянно жить и работать в динамичном потоке новых идей и планов. Эта динамика влияет на все службы и на всех сотрудников компании, и то, что мы со своими задачами справляемся, радуется и вызывает гордость».

Хотя работы у Татьяны достаточно, она находит время и для того, чтобы уделять время благотворительности. «Какой-то масштабной благотворительной программы у нас нет, но мы считаем необходимым поддерживать тех, кто по тем или иным причинам является «слабым звеном» в нашем обществе. Например, под нашим патронажем находится ГОУ «Специальный (коррекционный) детский дом №1», г. Москва. Там у нас есть своя группа, над которой мы осуществляем попечительство», – рассказывает Татьяна. При этом, по ее словам, речь не идет исключительно о переводе средств на счета детского дома. Очень важную роль играет личное общение сотрудников компании с воспитанниками. «Мы организуем для них экскурсии, праздничные мероприятия, часто просто приходим к ним и общаемся, потому что эти дети нуждаются в первую очередь во внимании и тепле, которого они, к сожалению, лишены», – говорит Татьяна.

#### Директор по организационному развитию Валерий Мельничук



Большинство руководящих сотрудников, да и создателей компании «БИС» были так или иначе связаны с банковским бизнесом. У Валерия Мельничука – другая история. «Если говорить о лояльности к компании, то она насчитывает почти 20 лет. Наступил момент, когда наши интересы совпали, и вот я здесь», – рассказывает он.

К настоящему моменту стаж работы Валерия в БИС насчитывает более четырех лет. К его компетенции относятся вопросы внутрикорпо-

ративного развития, организационные вопросы. «В первую очередь я и мои сотрудники призваны создавать фундамент компании – обеспечивать ее необходимыми ресурсами, чтобы все подразделения могли полностью сосредоточиться на решении своих профессиональных задач». Важные аспекты работы Валерия Мельничука – это управление организационной структурой компании и персоналом, взаимодействие с государственными учреждениями, подготовка документации для участия компании в тендерах и для патентных ведомств, решение правовых вопросов, соблюдение законодательства в различных аспектах.

«Конечно, привлекает меня в работе в компании масштаб и разнообразие задач, возможность внести свой вклад в развитие бизнеса, но прежде всего – сама атмосфера, – признается Валерий. – В БИС всегда был свой неповторимый корпоративный дух, собственная корпоративная культура – очень дружественная и по отношению к сотрудникам, и по отношению к внешнему окружению», – подчеркивает Валерий Мельничук. <sup>№3</sup>

## ДВИЖЕНИЕ К СОВЕРШЕНСТВУ

**Б И С** БАНКОВСКИЕ  
ИНФОРМАЦИОННЫЕ  
СИСТЕМЫ

Когда попадаешь в компанию «БИС», утверждение, что работа должна доставлять радость, перестает казаться просто набором красивых слов. Во всяком случае, сотрудники БИС явно относятся к своей работе не как к тяжелой повинности, а как к делу, которое их увлекает, подвигает к профессиональному росту. При этом в рассказах о работе в компании мои собеседники не стремились выделиться на общем фоне, а, наоборот, старались подчеркнуть, что все достижения компании – это командный труд. За долгие годы совместной работы (примечательно, что очень многие сотрудники компании имеют за плечами более чем десятилетний стаж работы в стенах БИС) люди стали не просто коллегами по работе, а друзьями.

Открытость и искренность, с которой люди рассказывают о себе и работе, вряд ли кого-либо смогут оставить равнодушными. Возьму на себя смелость сделать вывод, что успех компании в значительной степени обусловлен не только уникальностью созданных ею программных решений, не только высоким качеством сервисного обслуживания, не только

профессиональным и подчеркнуто уважительным подходом к клиентам (независимо от размера бизнеса), но и доброжелательностью, которая царит в БИС.

Особо стоит отметить уверенность собеседников в завтрашнем дне – не такое уж частое явление в наше непростое и далекое от стабильности время. Чувствовалось единодушие в оценке компании как воплощения надежности. В данном случае просто нельзя не отметить заслугу руководителей компании в том, что они всегда во главу угла ставят интересы своих сотрудников и, бесспорно, дорожат командой, которую им удалось сформировать. Признаюсь честно, что неизгладимое впечатление произвел на меня рассказ о том, что даже в самый острый период кризиса владельцы и руководители БИС сделали все возможное, чтобы люди не ощутили на себе «прелести» жизни в эпоху перемен. Это дорогого стоит, и, как известно, далеко не все российские компании могут похвастаться тем, что в кризисные времена не только проявили дальновидность в кадровой политике, но и достойно повели себя по отношению к своему персоналу.