



Ежегодная маркетинговая премия  
«Энергия успеха»



# Банк.NOTE

Лучшее корпоративное издание 2010 года

№4 (31), апрель 2011

## В номере:

### Крупным планом

Девиз Белгазпромбанка «современный банк для новой реальности» очень точно подчеркивает направление нашего развития — движение вперед через непрерывное самосовершенствование. То есть несмотря на изменение внешних условий (а такое случается каждые 3-5 лет), банк всегда должен оставаться современным.

### Вести филиалов

18 марта коллектив четвертого филиала Белгазпромбанка торжественно отметил свое 15-летие. Как потом говорили участники и гости праздника, вечер получился по-настоящему семейным..

### Технологии

Ежегодно количество операций с пластиковыми картами в Интернете возрастает примерно на 40%, и в дальнейшем распространение этих операций будет только увеличиваться. Но удобство интернет-платежей имеет и оборотную сторону — высокий риск для держателя карты. Однако клиенты Белгазпромбанка могут чувствовать себя в безопасности — наш банк первым в Беларуси успешно завершил сертификацию по применению технологии 3D-Secure с платежной системой MasterCard.

### Банк и общество

Корпоративный журнал «Банк.NOTE» ОАО «Белгазпромбанк» по итогам конкурса «Лучшее корпоративное медиа России» вошел в число лучших изданий стран СНГ.



## Стабильность как залог успеха

25 марта в Минске состоялось ежегодное собрание акционеров ОАО «Белгазпромбанк». Для подведения итогов работы за 2010 год и утверждения направлений развития банка в 2011 году в гостинице «Европа» собрались акционеры из России и Беларуси — представители таких известных компаний, как ОАО «Газпром», «Газпромбанк» (ОАО), ОАО «Белтрансгаз», СП ОАО «Брестгазоаппарат».

## В номере:

Стабильность как залог успеха.....	3
Больше, чем просто работа .....	10
«Попробуйте – Вам понравится!» .....	17
Белгазпромбанку на Романовской Слободе – 15 лет .....	20
Не просто команда – семья.....	24
Весна-лето 2011: время «Своих кредитов» .....	31
Защита по 3D-технологии .....	33
К победе в бизнесе и в спорте!.....	38
Юбилей Белгазпромбанка – лучший event-проект года .....	40
«Банк.NOTE» — в числе лучших корпоративных изданий СНГ.....	43

Корпоративное издание  
ОАО «Белгазпромбанк»

**Банк.NOTE**

№4 (31) апрель 2011 г.

Главный редактор — Юрий КАРПИЦКИЙ  
Специальный корреспондент, верстка — Павел КАНАШ  
Дизайн — Руслан ВАРИКАШ  
Обложка — Анна АРЕФЬЕВА

Адрес редакции — 220121, г. Минск, ул. Притыцкого, 60/2  
Тел. (017) 229-16-54, факс (017) 201-48-45  
E-mail: Karpitskiy@bgpb.by

# Стабильность как залог успеха



25 марта в Минске состоялось ежегодное собрание акционеров ОАО «Белгазпромбанк». Для подведения итогов работы за 2010 год и утверждения направлений развития банка в 2011 году в гостинице «Европа» собрались акционеры из России и Беларуси — представители таких известных компаний, как ОАО «Газпром», «Газпромбанк» (ОАО), ОАО «Белтрансгаз», СП ОАО «Брестгазоаппарат».

Каких-то сюрпризов и неожиданных решений не было. Деловая встреча и последующее общение с журналистами проходили в дружелюбной обстановке. Кстати, «акул пера» собралось даже больше, чем было заявлено, но пресс-материалов (и мест в зале) в итоге хватило всем.

Во время пресс-конференции, состоявшейся по итогам собрания акционеров, председатель совета директоров Белгазпромбанка, заместитель председателя правления ОАО «Газпром» Андрей Круглов отметил:

*— С точки зрения обеспеченности капитала, с точки зрения защиты клиентов от каких-то возможных негативных событий Белгазпромбанк выглядит надежно и солидно. Что касается конкурентных преимуществ на банковском рынке Беларуси, мы видим положительную динамику Белгазпромбанка, которая устраивает акционеров. «Газпром», который является энергетическим предприятием, конечно, видит задачи Белгазпромбанка, помимо прочих, — в обслуживании этого сектора экономики. Хочу отметить, что со своей задачей банк справляется.*

Заместитель председателя совета директоров Белгазпромбанка, заместитель председателя правления Газпромбанка Александр Соболев говорил об ужесточении конкуренции на банковском рынке:

*— Причем конкуренция ощущается не только со стороны российских банков, но и западных. Мы готовы оказывать помощь Белгазпромбанку в плане технологий, в плане акцентов на расширение инвестиционных проектов, привлечение международного инструментария, — добавил Александр Соболев, подчеркнув, что «на данном этапе акционеры не видят необходимости сверхагрессивного развития».*

## СПРАВКА «Банк.NOTE»

Минувший год в Белгазпромбанке был насыщен яркими событиями и прошел под знаком 20-летия со дня образования.

Балансовая прибыль Белгазпромбанка в 2010 году выросла на 34,2% до 91 млрд. белорусских рублей. В долларовом эквиваленте прибыль достигла 30,6 млн. долларов против 24,6 млн. в 2009 году, прибыль на одного сотрудника составила 25 тыс. против 22,6 тыс. долларов.

Нормативный капитал банка на 1 января 2011 года равнялся 619,1 млрд. белорусских рублей, увеличившись на 12,5%. Активы банка возросли до 2,849 трлн. против 2,135 трлн. белорусских рублей на 1 января 2010-го.

Кредитный портфель банка на 1 января 2011-го составил 1,376 трлн. белорусских рублей против 0,937 трлн. годом ранее. Количество клиентов, обслуживающихся в банке, возросло на 17% до 14 256 человек.



*Общее собрание акционеров банка состоялось в гостинице «Европа»*

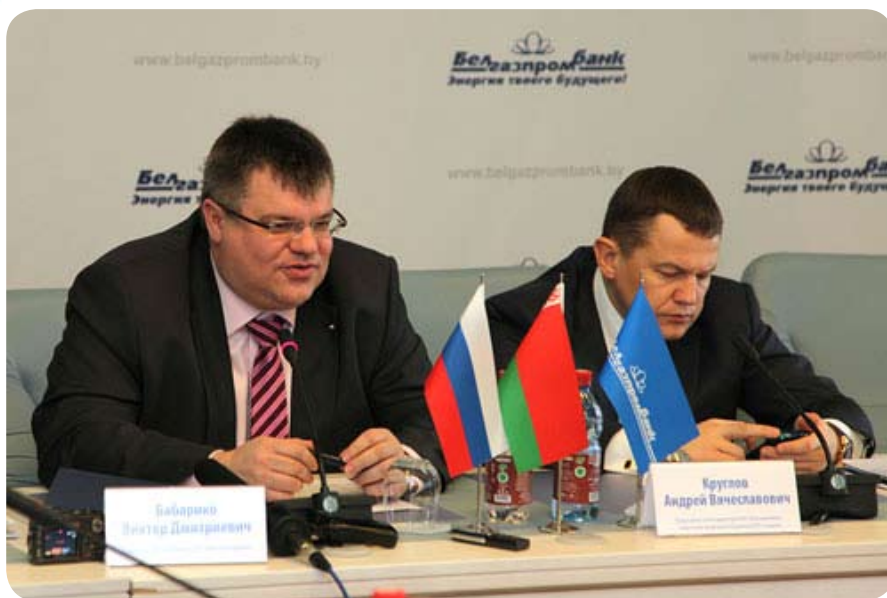
Андрей Круглов с удовлетворением отметил, что интерес к собранию акционеров со стороны СМИ растет год от года:

*— Приятно видеть лица тех, с кем мы встречались на предыдущих собраниях, но появляется много новых журналистов. Уверен, что интерес к этой финансовой организации вполне оправдан: благодаря динамичному развитию банка и отличным результатам работы.*

Справедливости ради следует отметить, что если в прошлом году журналисты буквально атаковали Андрея Круглова (и это было неудивительно в свете обострения «газовых» отношений Беларуси и России), то в этом году, без сомнений, в центре их внимания находился председатель правления Белгазпромбанка. Он не уходил от ответов даже на самые острые темы, и впоследствии ведущие средства массовой информации (информагентства БЕЛТА, «Интерфакс», «Прайм-ТАСС», портал TUT.BY) буквально растащили на цитаты его выступление.

Не был обойден и такой животрепещущий вопрос, как нездоровый ажиотаж на валюту у населения.

*— Поведение неорганизованных масс, которые поддались инстинкту, — это проигрышный вариант, — считает Виктор Бабарико. — У Белгазпромбанка на сегодняшний день есть все возможности выполнить свои договорные обязательства, как с юридическими, так и с физическими лицами. Поэтому выигрывает тот, кто разумно и спокойно к этому относится. Никаких проблем с исполнением обязательств перед населением у банковской системы нет, и не будет в дальнейшем. Не стоит забывать, что в Беларуси она жестко регулируется, и здесь действуют нормативы безопасности ведения бизнеса.*



*Председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико и председатель совета директоров Белгазпромбанка, заместитель председателя правления ОАО «Газпром» Андрей Круглов убеждены, что никаких проблем с исполнением обязательств перед населением у белорусской банковской системы нет и не будет*

Виктор Бабарико сразу оговорился, что высказывает свое мнение не в качестве председателя правления банка, а как финансовый эксперт. Он считает, что на данном этапе необходимо отменить существующие ограничения по рыночному курсообразованию на внебиржевом рынке. По мнению Виктора Дмитриевича, отмена рекомендаций Национального банка по ограничению курса покупки/продажи инвалюты за белорусские рубли в пределах 2% на внебиржевом рынке позволит реанимировать этот сегмент валютного рынка:

*— Сначала будет разовый всплеск, но потом все будут работать. Это болезненно, очень сложно, но в этой ситуации нормальное рыночное регулирование может выправить ситуацию. Есть моменты, когда терапия уже бессмысленна. Если на внебиржевом рынке будет установлен какой-либо коридор колебаний курса, то цена белорусского рубля в ближайшее время приблизится к любой верхней границе.*

Между тем Виктор Бабарико подчеркнул неэффективность разовой девальвации белорусского рубля. Напомнив ситуацию начала 2009 года, когда Нацбанк провел единовременную девальвацию на 20%, председатель правления Белгазпромбанка отметил, что эффект от этой меры будет краткосрочный.

*— Сам по себе это инструмент бессмысленный, если он не сопровождается комплексом мер. Разовая девальвация без необходимых мер будет иметь очень короткий эффект, —* сказал Виктор Бабарико.

Действия, предпринятые в последнее время Нацбанком на валютном рынке страны (временное введение 30-дневного резервирования средств в белорусских рублях на покупку иностранной валюты на бирже, ограничения по авансированию импорта и т.п.), приведут к удорожанию и усложнению проведения валютных операций, однако о «коллапсе и остановке» рынка иностранных валют говорить нельзя.

При этом Виктор Бабарико еще раз призвал не поддаваться валютному ажиотажу.

— *За все время существования финансовых паник толпа никогда не выигрывала*, — отметил он, добавив, что *«кто поддается толпе, всегда проигрывает»*.

В свою очередь генеральный директор ОАО «Белтрансгаз» Владимир Майоров сказал, что «Белтрансгаз» решает все вопросы, связанные с валютным рынком».

— *Мы перестраиваемся, более активно работаем на внебиржевом рынке, используем кредитные ресурсы*, — сказал В.Майоров, комментируя исполнение белорусской стороной текущих обязательств по поставке российского газа. *«На сегодня вопросов с «Газпромом» с поставками газа нет»*, — подчеркнул гендиректор Белтрансгаза. Он также заявил, что «Белтрансгаз» намерен в полном объеме и в соответствующей валюте обеспечить «Газпрому» перечисление дивидендов по итогам работы за 2010 год.



*В зале присутствовали VIP-клиенты и партнеры банка (в центре – генеральный директор СООО «Делойт и Туш» Андрей Сурмач)*



*В 2010 году Белгазпромбанк показал хорошие результаты и положительную динамику*

Возможность задать вопрос на пресс-конференции была и у корреспондента нашего корпоративного издания. Он был адресован председателю правления Белгазпромбанка:

— Какие за минувший год появились новые, перспективные направления деятельности Белгазпромбанка. Можно ли к их числу отнести торговое финансирование и привлечение на белорусский рынок новых авторитетных инвесторов (Европейский фонд для стран Юго-Восточной Европы, Евразийский банк развития)?

Ответ был таким:

*– Торговое финансирование нельзя назвать новым инструментом. Оно придумано и используется очень давно, просто в 2010 году произошел его подготовленный всплеск. Следует отметить, что торговое финансирование требует большей подготовленности не со стороны банка, а со стороны клиента. Это и работа со своими поставщиками, и контракты, и понимание того, что это более сложный инструмент, чем простое кредитование – хотя и более дешевый, и более гибкий. Плюс здесь нужно доверие – не банковское, а между партнерами.*

*За 2010 год по сравнению с предыдущим мы увеличили объем торгового финансирования почти в пять раз. Это поступательное развитие и подготовительная работа, как нашего банка, так и клиентов, а также результат недавних затруднений, связанных с валютным рынком Республики Беларусь, в частности, ограничения на объемы финансирования нерезидентских поставок.*

*Что касается новых проектов, мы неплохо расширили круг наших партнеров за счет Европейского фонда для стран Юго-Восточной Европы и развили линии с традиционными партнерами (ЕБРР и МФК). На 1 января Международная финансовая корпорация установила для нас самый большой лимит по торговому финансированию в РБ: 60 млн. долларов в эквиваленте. Мы его активно используем.*

*Сейчас в банке ведется последовательный анализ и разработка проектов, связанных с новыми контурами мировой экономики и тенденциями, которые сейчас потихоньку начинают выкристаллизовываться. В 2011-2012 гг. могут появиться проекты, имеющие под собой новое идеологическое обоснование, связанное с сетевым характером мировой экономики. Как сказал сегодня Александр Иванович Соболев, 2010-2011 гг. – время хорошо посидеть и подумать. И подготовиться к таким же всплескам, как, например, произошедший в 2010 г. по инструментарию торгового финансирования.*



*Заместители председателя правления «Газпромбанк» (ОАО) Фарид Канцеров и Николай Коренев*

Работу сотрудников Белгазпромбанка особо отметил заместитель председателя правления «Газпромбанк» (ОАО) Николай Коренев:

*– Высокие результаты, которые показывает Белгазпромбанк – заслуга всего вашего коллектива высококвалифицированных специалистов. Эти люди вкладывают душу, стараются сделать все, чтобы те задачи, которые стоят перед банком, выполнялись. Очень многое зависит от того, как мобилизован коллектив – в том числе председателем правления и вообще, руководством банка. Хорошие результаты будут, если есть подготовленные, толковые, болеющие за свое дело руководители. Надеюсь, что они продолжат идти в ногу со временем и показывать пример всему коллективу.*

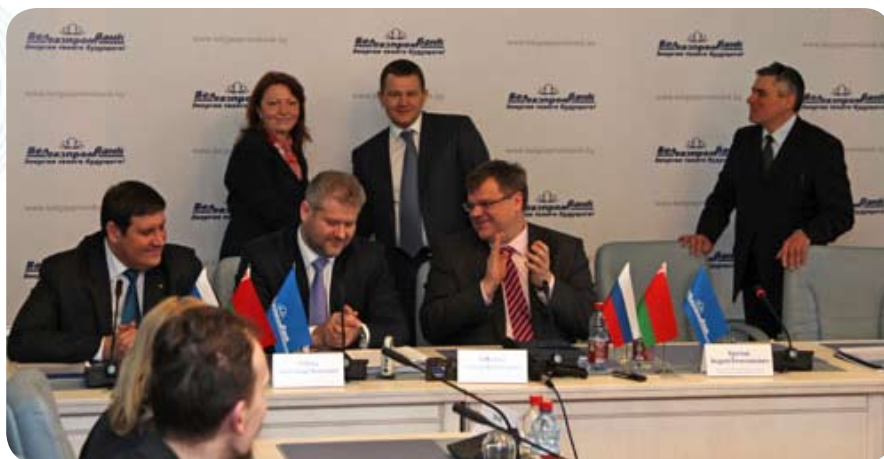


*На пресс-конференции собрались представители ведущих средств массовой информации нашей страны...*





*...которые выступление Виктора Бабарико впоследствии буквально растащили на цитаты*



*По завершении пресс-конференции Андрей Круглов вручил приз за лучший вопрос руководителю информагентства «Прайм-ТАСС» Елене Лазарчук*

Лучшим итогом заседания собрания акционеров стали слова Виктора Бабарико, прозвучавшие на праздничном фуршете:

*– Успех 2010 года формировали не только сотрудники банка, акционеры и члены Совета директоров, не только наши клиенты, но, в принципе, все люди, которые с доверием и пониманием относились к Белгазпромбанку и позволили в непростых условиях минувшего года сделать то, к чему мы всегда стремимся: чтобы следующий год всегда был лучше предыдущего. И эта традиция неизменна: так было в году минувшем, так будет и в 2011-м.*

**Павел КАНАШ**

**Фото: Руслан ВАРИКАШ**

*На заглавном фото: все решения на собрании акционеров принимались единодушно*

# Больше, чем просто работа



В 1960-е годы известный философ Маршалл Маклюэн сформулировал теорию, которая достаточно быстро завоевала умы западноевропейских и американских мыслителей: целью работы в постиндустриальном обществе становятся не результаты производства, а деньги, получаемые работником.

Если верить уважаемому философу, то условно говоря, милиционеры стоят на постах не для того, чтобы обеспечить общественный порядок. Пекари пекут хлеб не для того, чтобы у нас была еда. Врачи лечат не потому, что хотят, чтобы мы были здоровыми. Оказывается, цель всех этих групп состоит в том, чтобы заработать деньги. И в постиндустриальном обществе ты больше не «пекарь» — ты безликий юнит, зарабатывающий 1,3 млн. рублей в месяц.

По Маклюэну, усилившаяся роль денег постепенно унифицирует все специальности. И на Западе считают, что это время уже пришло. Но как же духовная составляющая? Например, кто знает, гордимся ли мы своей работой? Чем можно гордиться банковскому служащему? И вообще, нужно ли гордиться тем, что работаешь в Белгазпромбанке?

Сложно найти однозначные ответы на эти вопросы. Старшее поколение помнит, что в советское время своей работой гордились многие. И делали это искренне. Одни гордились тем, что делают лучшие в мире подводные лодки. Другие – что принимают участие в строительстве самых современных самолетов или космических кораблей. Третьи – что добывают уголь, нефть, газ и другие полезные ископаемые для своей самой лучшей в мире страны.

То, что люди всю свою трудовую деятельность отработали на одном и том же месте, создавая династии в трех-четыре поколениях, во многом объясняется тем, что работой своей ГОРДИЛИСЬ. Сейчас, в постиндустриальную эпоху, когда мериллом успеха у значительной части общества считаются деньги, стало популярным выражение – «Рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше». Сейчас зарплата при выборе места работы становится, как правило, определяющим фактором.

Чтобы узнать, гордятся ли своей работой сотрудники Белгазпромбанка, корреспондент «Банк.НОТЕ» на условиях анонимности провел их опрос. Начали мы его, задав нашим собеседникам вопрос, как говорится, «в лоб»:



*Принадлежность банка к газпромовскому бренду является поводом для гордости у наших сотрудников*

#### **Гордитесь ли вы своей работой в Белгазпромбанке и почему?**

Примерно половина из числа опрошенных нами коллег сказали однозначно – гордятся, причем в принципе понятно, чем, потому что многие ответы повторялись. По итогам опроса мы составили своеобразный рейтинг поводов для гордости, лидируют в котором следующие факторы:

- хорошая заработная плата, которая всегда выдается вовремя и дает чувство стабильности и уверенности в завтрашнем дне (насколько это возможно в современных условиях);
- социальная ответственность банка перед своими сотрудниками, включая туры, корпоративные мероприятия и различные профсоюзные программы;
- имя и репутация банка, принадлежность банка к бренду «Газпром»;
- хорошие взаимоотношения в коллективе и с отдельными коллегами, с которыми установились не только профессиональные, но, зачастую, и дружеские отношения.

Другая половина участников посмотрела на суть вопроса, на наш взгляд, более системно. Они, например, сомневаются, нужно ли употреблять понятие «гордость» применительно к работе. И, по нашему мнению, они близки к истине (если, конечно, вообще можно говорить о существовании истины применительно к этой достаточно сложной материи). Почему? Дадим слово нашим респондентам:

— Если честно, к слову «гордиться» трудно относиться серьезно. Я не имею в виду только работу в банке, а вообще этот термин в приложении к нашему времени. Мало знаю людей, которые действительно гордятся своей работой. Большинство, думаю, процентов девяносто, просто зарабатывают деньги. Но работа должна быть по душе. Я когда-то и образование себе так выбирал, и работу. Так что я не буду говорить «горжусь», но положительно отношусь к моей работе в банке – это однозначно. И к самому банку, и к юбилею, и к заработной плате, которую здесь получаю. Она меня устраивает.

\*\*\*

Я бы заменил слово «гордиться». Гордыню вообще сложно назвать положительным качеством. А гордиться можно, наверное, какими-то достижениями. Считать ли работу в банке достижением? Это еще не предел! Есть куда стремиться, и буду стараться. Нравится – да. Доволен – очень.

\*\*\*

Насчет гордости за свою работу сказать ничего не могу. То, что она дает чувство стабильности — это неоспоримо. Считаю, самое главное для любого человека — это его самореализация. Если твоя работа приносит удовольствие — ты счастливый человек, потому что на работе проводишь большую часть своего времени. А еще считается, что те люди, которые не нашли себя — несчастны. В общем, считаю, что гораздо важнее не гордость за место работы, а то, нашел ли ты свое место в жизни или нет.

\*\*\*

Наверное, гордость может быть за родину. Или за какие-то большие достижения. Скажем так: свою работу я ценю.

\*\*\*

Я бы сказал так: я рад, что я здесь работаю.

\*\*\*

Не могу сказать, что горжусь работой — мне просто нравится, чем я занимаюсь.

Как видно из приведенной подборки, отношение к своей работе можно выразить более разнообразными понятиями, чем слово «гордость». И если поставить на чашу весов с одной стороны понятие «гордость», а с другой – радость, удовольствие от работы, уважение к банку и своим обязанностям, что перевесит? Сложно сказать. Однако существование конкретного противовеса во многом абстрактному понятию гордости – факт, на наш взгляд, очень позитивный.

Председатель правления нашего банка неоднократно об этом говорил: главная ценность Белгазпромбанка – это его сотрудники. Любой руководитель заинтересован в том, чтобы коллектив ценил свою работу. Насколько наши коллеги довольны существующим положением в банке? Как известно, желание изменить работу у сотрудника во многом начинается с чувства дискомфорта. Поэтому своим собеседникам мы задавали следующий вопрос:

**Насколько вы довольны своим положением в банке – должностью, обязанностями, зарплатой?**

Порядка 80% наших респондентов удовлетворены существующим положением вещей и довольны своей работой. Лейтмотивом полученных ответов можно считать эти:

*В принципе, у нас и так перспектива хорошая. Очень хочу, чтобы здесь и моя дочь работала.*

Как известно, родители своим детям плохого не посоветуют.

*Хотя всегда хочется большего, в целом своей работой я довольна. Считаю, что имею то, к чему стремилась.*

\*\*\*

*После университета целенаправленно старался попасть сюда, хотя банков много. Всеми правдами и неправдами стремился остаться после практики именно здесь. И очень рад, что у меня получилось.*

Среди участников опроса есть те, кто заявил о своем желании повышения по службе (и это нормально, потому что здоровые амбиции только помогают специалисту развиваться) и те, кто говорил о повышении зарплаты. Отсутствие «застоя» в мыслях, поступках, мировоззрении, на наш взгляд, также является позитивным фактором.

*Конечно, жаловаться грешно. Но какое бы положение человек не занимал, он будет хотеть чего-то большего. Текущий уровень меня устраивает, но останавливаться я не хочу и не буду.*

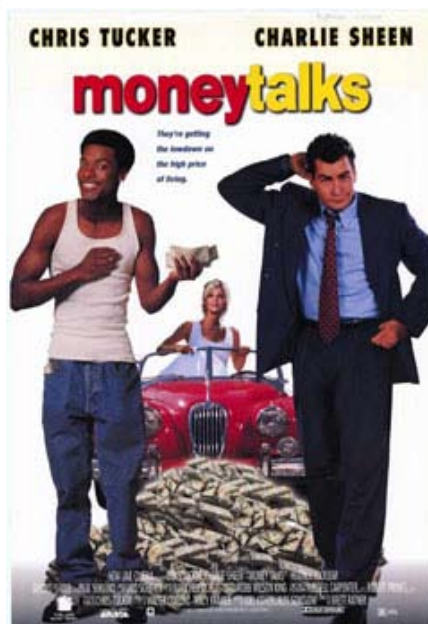
\*\*\*

*На сегодняшний момент я в банке работаю больше десяти лет, и для меня основное – это все-таки коллектив. Что касается непосредственно моей работы, то я неоднократно говорила об этом в Ежегодных Диалогах – можно было бы немного пересмотреть функции, которые я выполняю на данный момент – что-то изменить, что-то улучшить, подкорректировать. Но в принципе, работа по-прежнему остается интересной.*

\*\*\*

*Мне хотелось бы повышения в должности (и зарплате) в соответствии с уровнем обязанностей, который у меня вырос за год. Но это у любого человека так.*

Верно ли утверждение, что в современном мире деньги решают все? Этому мы посвятили завершающую часть опроса, задав следующий вопрос:



*Нам известны два фильма, которые в русском переводе звучат как «Деньги решают все». Один из них – американский “Money Talks”, другой – индийский “Money Hai Toh Honey Hai”. Лейтмотив этих картин один – деньги, конечно, очень важны. Однако простые человеческие отношения гораздо важнее*

**Если вам предложат в другом месте зарплату в 1,5 раза больше нынешней, согласитесь ли вы уйти из банка?**

Как оказалось, деньги решают далеко не все, потому что безоговорочно поменять работу при таких условиях согласятся лишь считанные единицы из числа опрошенных нами сотрудников. Для всех остальных деньги – хотя и важный, но далеко не решающий фактор.

*Кроме зарплаты, есть еще и другие моменты. В принципе, я и сейчас могу найти работу, которая будет оплачиваться если не в полтора раза выше, то на процентов 30-40 точно. Но зачем менять то, что тебя полностью устраивает?*

\*\*\*

*В полтора раза? Нет, наверное. Зарплата для меня входит в тройку приоритетов, но не стоит на первом месте.*

\*\*\*

*Затрудняюсь ответить. Здесь мне нравится то, чем я занимаюсь и коллектив, в котором я работаю. А там сразу возникнут вопросы: какие условия, чем я буду заниматься?*

\*\*\*

*Зарплата у нас достойная. По крайней мере, для меня. Я знаю, что она будет повышаться, у меня есть будущее и я буду дальше работать. Никогда не был жадным до денег, так что предпочитаю привычное положение вещей: пусть оно идет своим ходом, зачем мне тут что-то менять. Поэтому за полторы зарплаты – не уйду, это не имеет никакого смысла.*



*Герои фильмов «Деньги решают все» в погоне за «длинным» рублем поняли, что есть вещи гораздо важнее, чем золото*

\*\*\*

*Такое предложение я буду оценивать с позиций возможности роста – например, как долго я буду получать тот уровень заработной платы, который мне предложат. Может быть, он будет постоянным? Какова возможность варьировать какие-то надбавки? У нас в банке это возможно. Существует шкала различных бонусов, премий и так далее. Будет ли там это? И немаловажную роль играет трудовой коллектив и месторасположение работы.*

\*\*\*

*В полтора раза? Наверное, нет, потому что неизвестно, будут ли стоить эти 50% добавки к зарплате тех усилий, которые еще неизвестно чем закончатся.*

\*\*\*

*Надо будет смотреть, какая работа. Зарплата – это важно, конечно. Но работа тоже: что делать, как делать, с кем делать и где. Зарплата – это еще не решающий аргумент.*

\*\*\*

*Все будет зависеть от того, насколько остро будет для меня стоять материальный вопрос. Для семьи (жена, дети) это очень важно. Но в настоящий момент я пока не обзавелся семьей, и мне очень нравится здесь. К тому же если ты отдал столько времени, и тебя все знают... И в перспективе и в Белгазпромбанке будет возможность достичь того уровня, который тебе предлагают где-то в другом месте. Увеличение зарплаты в полтора раза – еще не достаточное условие для перехода в другое место.*

\*\*\*

*Я буду смотреть на условия. Здесь имеет значение не только оплата труда. Если она будет выше, но условия для развития – хуже, то я не выберу новое место работы. Но если наряду с увеличением зарплаты будут предложены лучшие карьерные перспективы, возможность самореализации, то я сравню все факторы и приму взвешенное решение.*

Хотя и совсем не учитывать размер заработной платы тоже нельзя:

*Сменил бы работу, если бы предложили зарплату хотя бы в 2 раза больше, а в 1,5 раза — нет.*

\*\*\*

*В 1,5 раза – нет, в 2 раза – да, потому что у меня есть семья и определенные обязательства, в том числе кредитные договоры, по которым надо платить. А теперешняя моя зарплата, в принципе, приемлемая.*

Какие выводы мы сделали из этого опроса? Белгазпромбанк – одна из немногих белорусских организаций, в которой созданы все условия для качественного исполнения своих обязанностей и дальнейшего самосовершенствования. Кроме того, сотрудники ценят свою работу и ту социальную политику, которую проводит руководство банка.

Нужно ли гордиться своей работой? Как ответить на этот вопрос, каждый должен решить для себя сам, хотя как минимум один повод для гордости по результатам опроса очевиден. Несмотря на то, что говорят и думают западные философы, пускай даже очень известные, наше руководство смогло создать такую систему, в которой Белгазпромбанк – больше, чем просто работа. И сотрудники это ценят.

**Юрий КАРПИЦКИЙ, Павел КАНАШ**

*На заглавном фото: стабильная и достаточно высокая зарплата – одно из наивысших достижений руководства Белгазпромбанка в глазах его сотрудников. Однако, как показал наш опрос, нашу работу ценят далеко не за это*



# «Попробуйте – Вам понравится!»

**“Попробуйте и вам понравится. Расплачиваться зарплатной картой Visa/ Visa Electron и получить возможность выиграть 150 000 рублей!”**

- 
 • Платить без комиссии за любые товары.
- 
 • Заправлять полный бак с пустым кошельком.
- 
 • Тратить больше времени на покупки и меньше на поиск банкомата.
- 
 • платить за квартиру без наличных и очереди

**Расплачиваясь картой Visa, вы можете выигрывать 150 000 рублей ежемесячно!**

Рекламная игра под таким названием стартовала 1 марта и продлится до 30 июня 2011 года. Сотрудники Белгазпромбанка также могут стать ее участниками. Для того, чтобы выиграть один из 800 денежных призов, достаточно оплачивать покупки или услуги пластиковой карточкой Visa от Белгазпромбанка. Немаловажно, что участник рекламной игры может стать победителем неограниченное количество раз.

Подробнее о «Попробуйте – Вам понравится!» рассказала руководитель группы текущих операций отдела эмиссии банковских карт Светлана ЕЛИСЕЕНКО:

– Раньше мы проводили подобные игры либо самостоятельно, либо совместно с участием платежных систем, но при этом регистрировали игру мы (в Министерстве торговли). Здесь же платежная система Visa вышла с инициативой проведения такой акции в республиканском масштабе. Поэтому в этой игре мы информируем наших клиентов о проведении акции и взаимодействуем с клиентами. Часть действий по организации рекламной игры (рекламные материалы, протоколы и всю сопутствующую документацию) берет на себя платежная система.

**– Такого раньше не было?**

– Да, это первый опыт. Участвовать в игре согласилась значительная часть банков, которые являются участниками платежной системы Visa. Поэтому информацию о проведении этой рекламной игры можно услышать от многих банков.

**– В чем заключаются особенности этой игры?**

– Сама игра проводится с 1 марта по 31 августа, но активная часть (время, когда участники рекламной игры могут претендовать на получение приза) закончится уже 30 июня. Еще одна особенность – учитываются операции, совершенные только на территории нашей страны. В наших ранее проводимых играх учитывались операции, совершенные в том числе и за рубежом.

**СПРАВКА «Банк.NOTE»**

Определение выигрышной безналичной операции будет проводиться организатором рекламной игры (ООО «ТриБиДаблюЭй») по принципу лототрона (с использованием вращающегося барабана и набора шаров) в четыре этапа (по 200 призов каждый) в 11.30 в следующие даты:

- **13 апреля 2011 года** – среди участников первого этапа;
- **13 мая 2011 года** – среди участников второго этапа;
- **14 июня 2011 года** – среди участников третьего этапа;
- **25 июля 2011 года** – среди участников четвертого этапа.

Место проведения розыгрышей:

г. Минск, ул. Кирова д.23, оф. 5.

По результатам розыгрыша денежные призы в размере 150 000 рублей будут зачислены победителям на карт-счета.

Результаты всех розыгрышей будут опубликованы в газете

«СБ — Беларусь сегодня» до 31.08.2011, а также на сайте банка [www.belgasprombank.by](http://www.belgasprombank.by).

Информацию об условиях участия и проведения рекламной игры можно получить по телефону «горячей линии» (017) 222-35-87 с 10:00 до 17:00 в рабочие дни.

**Механика кампании****– Каков механизм проведения игры?**

– Розыгрыш проводится ежемесячно, в четыре этапа. По итогам очередного этапа каждый банк-участник предоставляет зашифрованную информацию о транзакциях организаторам рекламной игры. Затем специальная комиссия с помощью лототрона проводит розыгрыш призов. Транзакции все зашифрованы, каждой из них последовательно присвоен номер банка, и перепутать их невозможно.

**– 800 призов предусмотрены только для клиентов Белгазпромбанка?**

– Нет, для всех банков-участников. Но в любом случае, шансы есть у каждого владельца пластиковой карточки Visa, и они достаточно велики. Чем больше безналичных операций по карте Visa будет совершаться в период акции – тем больше вероятность выиграть приз. Вообще, как я уже отмечала, инициативу поддержало довольно большое количество банков. Во-первых, из-за того, что платежная система берет на себя расходы по проведению игры. Во-вторых, банк заинтересован в стимулировании безналичных операций, потому что для нас это дополнительные доходы.

**– Какие вопросы поступают на телефон горячей линии?**

– По игре «Попробуйте – Вам понравится!» вопросов пока не поступало. Но если брать опыт наших предыдущих рекламных игр, то в основном это были уточняющие вопросы типа «Что вы проводите?», «А действительно можно выиграть?», «Что нужно делать?». Звонки поступали и к нам, потому что мы указывали не только телефон колл-центра, но и наш телефон. Как правило, клиенты все понимают, то есть звонков немного.

**— Какова доля безналичных операций у клиентов нашего банка?**

– За первые два месяца 2011 года доля безналичных операций составила чуть более 11%. Если говорить о тенденции, то можно заметить плавный прирост доли безналичных операций. Это связано в первую очередь с тем, что клиенты привыкают совершать безналичные операции – оплачивать коммунальные услуги, счета мобильных операторов и Интернет-провайдеров, совершать покупки в Интернете. Понимают, насколько это удобно и быстро. Безусловно, на протяжении каждого года мы наблюдаем сезонные колебания – так, пик безналичных операций приходится на новогодний период, весенний сезон и начало осени.

попробуйте – Вам понравится



платить без комиссии  
за любые товары

расплачиваться картой Visa и получить возможность  
выиграть 150 000 рублей ежемесячно!

Интересно, что сотрудники банка являются одними из самых активных среди всех держателей карт Белгазпромбанка в части совершения безналичных операций.

Мы проранжировали информацию по показателю доли безналичных операций во всех расходных операциях за период с 1 декабря 2010 года по 15 марта 2011 года. Будет любопытно увидеть, как этот рейтинг изменится после окончания этой рекламной игры.

В этой таблице ранжируются головной банк и филиалы:

Место	Подразделение	Доля безналичных операций
1	Головной банк	20,2%
2	Филиал №3	17,1%
3	Филиал №2	16,4%
4	Филиал №4	14,7%
5	Филиал №1	14,4%
6	Филиал №5	14,1%
7	Филиал №7	11,7%
8	Филиал №8	9,4%
9	Филиал №6	7,0%

Платите карточками Белгазпромбанка и получайте возможность выигрывать призы. Попробуйте – Вам понравится!

**Павел КАНАШ**

**От редакции.** Как стало известно, скоро наш банк будет принимать участие в еще одной аналогичной акции, но с другой платежной системой! Подробности – в ближайших номерах «Банк.NOTE».

# Белгазпромбанку на Романовской Слободе – 15 лет



18 марта коллектив четвертого филиала Белгазпромбанка торжественно отметил свое 15-летие. Как потом говорили участники и гости праздника, вечер получился по-настоящему семейным.

Наверное, это потому, что коллектив четвертого филиала является одним из самых небольших по численности в системе Белгазпромбанка. И в этом есть своя прелесть, потому что здесь удалось сохранить костяк той команды, которая пришла на работу в новый филиал тогда еще банка «Олимп» весной 1996 года.

Руководство банка очень долго взвешивало решение – нужно ли открывать еще один филиал. И это понятно, середина 90-х была временем жестким – если отстал от требований рынка, оказываешься на обочине. К этому моменту уже прошла волна банкротств первых коммерческих банков – ровесников «Олимпа». У команды нового филиала права на ошибку, по сути, не было. И они выстояли. Секрет жизнеспособности филиала прост. Он единственный в системе Белгазпромбанка, который все без исключения 15 лет своей работы приносил прибыль. Причем, в «плюс» удалось выйти с первого же месяца работы.



*Председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико вручил ценные подарки и подарил коллективу банка на Романовской Слободе кофеварку, которая отлично вписалась в интерьер филиальной кухни*

#### Пионеры реинжиниринга

Председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико, поздравляя коллектив филиала, отметил:

*— Четвертый филиал по своей нацеленности на результат, по восприятию к инновациям и способностям сделать и воплотить в жизнь что-то новое – один самых выдающихся в нашей системе. Именно ваш филиал первым приветствовал идею реинжиниринга, который мы начали воплощать с 2006 года. Ваша поддержка в этом сложном процессе всегда ощущалась руководством банка, и мы это ценим. Я вам искренне желаю еще много-много лет плодотворной работы, чтобы энергия и желание работать на благо своей семьи, банка, клиентов оставались у вас всегда!*

За многолетний добросовестный труд и в связи с 15-летием филиала №4 председатель правления вручил ценные подарки его лучшим сотрудникам: директору Андрею Лабановичу, его заместителю Инне Вашкевич, начальнику отдела информационных технологий Елене Харитончик.

Кофеварка от правления Белгазпромбанка стала первой в череде многочисленных подарков от гостей праздника, которые от имени коллектива принимал директор филиала Андрей Лабанович. Примечательно, что каждый выступающий отметил, что очень ценит партнерские отношения, которые за время совместных работы переросли в дружеские.

### Андрей ЛАБАНОВИЧ: если бы не Белгазпромбанк, стал бы неплохим педагогом



*Карьера Андрея Лабановича на филиале весьма наглядно характеризует кадровую политику в его подразделении*

Несмотря на то, что четвертый филиал – один из старейших в нашем банке, он все 15 лет остался компактным учреждением. По своей численности сейчас он сопоставим только с самым молодым нашим областным мини-банком — могилевским. Остальные ушли далеко вперед.

За это время младшие «коллеги» четвертого филиала существенно разрослись, превратившись в полноценные региональные финансовые учреждения с разветвленной структурой. Почему же минчане отстают?

Компактность филиала №4 объясняется его спецификой. Если областные филиалы являются единственными представителями Белгазпромбанка на территории целого региона, имея ЦБУ и РКЦ в городах областного и районного подчинения, то в столице за своего клиента филиалу приходится бороться с коллегами из головного банка, второго и первого филиалов. И это несмотря на то, что последний специализируется на предприятиях и организациях Минской области.

Казалось бы, с одной стороны, четвертому филиалу работать проще – перед ним не ставится задача по расширению площадей в других районах столицы, увеличению численности штата. Фактически там отвечают за свою конкретную площадку, и только за нее, потому что все удаленные подразделения банка в столице находятся в ведении головного офиса. С другой стороны — работать сложнее, потому что перед филиалом №4 стоят серьезные задачи, определенные стратегией развития банка. И решать их нужно на достаточно небольшой площади с одним и тем же количеством людей. Причем и способ достижения поставленных целей всего один – увеличивать клиентскую базу. Если посмотреть еще шире — повышать эффективность и качество работы, как всего филиала, так и каждого его сотрудника. То есть секрет успеха прост: один за всех, и все – за одного.

*— Согласно стратегии развития банка, существуют плановые показатели, утвержденные правлением, — говорит Андрей Лабанович о планах филиала в год его 15-летия. — Важнейший показатель нашей работы — прибыль, которую мы должны сгенерировать. На это и будут направлены основные усилия сотрудников филиала. Кроме всего – поддерживать и укреплять имидж банка, соответствовать стандартам качества обслуживания, принятым в банке. Реконструкция офиса филиала, которая завершилась два года назад, существенно улучшила условия работы сотрудников и обслуживания клиентов, поэтому у нас есть все условия для дальнейшего движения вперед.*

Андрей Лабанович был в «команде физиков», стоявшей у истоков создания филиала. Почему именно «физики»? Все просто. Первый директор филиала Геннадий Сарана, его тогдашний заместитель Владимир Дякович, нынешний директор Андрей Лабанович — все они по своей первой специальности физики. Причем если первые двое были «производственниками», ориентированными на науку, то Андрей Лабанович успел поработать в школе.

*— Вся команда шла в «Олимп» всерьез и надолго, — вспоминает Андрей Лабанович. — Конечно, тогда мы не загадывали, что останемся на 15 лет, но к своей работе мы относились очень серьезно.*

Андрей Лабанович начинал свою карьеру с должности начальника отдела. Затем, после перевода в головной банк Владимира Дяковича, стал заместителем директора. Возглавил коллектив филиала он в 2006 году.



*В числе клиентов филиала – гордость нашего спорта, неоднократный олимпийский чемпион Александр Медведев*

Карьера директора филиала весьма наглядно характеризует кадровую политику в его подразделении. Основной костяк составляют опытные сотрудники, которые вместе съели не только пуд соли, но и много раз на практике доказывали эффективность и качество своей работы, отмеченную как правлением банка, так и клиентами филиала. Текучесть кадров здесь минимальная.

— Анализ показывает, что сотрудники уходят по двум причинам: декретный отпуск и на повышение в головной банк, — говорит Андрей Лабанович.

Молодых сотрудников здесь, как и во всем банке, предпочитают воспитывать сами. На работу в банк приходят в основном выпускники высших и средних специальных учебных заведений, которые отлично зарекомендовали себя во время прохождения практики.

...В 90-е годы работники бюджетной сферы, производственных предприятий, в поисках лучшей жизни вынуждены были менять профессию и уходить в бизнес.

— Представьте ситуацию — мы с женой были молодой семьей, не имеющей собственного жилья, — вспоминает Андрей Лабанович. — Зарплата учителя в школе в то время составляла копейки. Пришлось уйти в бизнес, который вели мои приятели по институту. Помню, когда только начинали, удалось проверить одну сделку, благодаря которой заработали денег на то, чтобы снимать квартиру целый год. Как после этого оставаться в школе?

На вопрос: «Если бы не Белгазпромбанк, где вы состоялись как личность и как руководитель, кем вы себя видели в жизни?» Андрей Лабанович спустя некоторую паузу ответил:

— Думаю, был бы неплохим педагогом.

Естественно, жизненная история Андрея Лабановича не уникальна для своего времени. Многочисленные «потери» в науке, образовании, промышленности, обернулись находками в других сферах. Известно, что природа не терпит пустоты. Хорошо ли это? Наверное, да.

**Юрий КАРПИЦКИЙ**

**Фото Александра МАЕВСКОГО**

## Не просто команда – семья



Инициатором создания филиала №4, его идейным вдохновителем и первым директором является Геннадий Сарана, который сейчас возглавляет витебский филиал Белгазпромбанка.

— Когда 15 лет назад я зашел в тогда совершенно пустое помещение на Романовской Слободе, и подумал: неужели удастся в эти голые стены, в эти площади вдохнуть жизнь? — вспоминает Геннадий Маратович. — Неужели здесь будут работать люди, здесь будут проходить серьезные финансовые операции? Честно говоря, не верилось. И сегодня видно, сколько удалось сделать. За это время изменились многое, но дух коллектива остался.

### — Как принималось решение об открытии четвертого филиала?

— Я пришел в банк «Олимп» с идеей создания филиала. Аргумент был простой – создание филиала позволит увеличить прибыль банка. В ответ мне предложили должность заместителя начальника валютного управления с испытательным сроком в полгода. За это время наше управление показало существенные результаты и по обороту, и по прибыли. Это убедило Валерия Владимировича Селявко принять решение о создании филиала №4.

### — Где еще мог располагаться филиал?

— Рассматривали кинотеатр «Беларусь», но этот вариант отпал, потому что мы искали помещение с возможностью его дальнейшего расширения и реконструкции. А, как известно, возле линии метро строительные работы запрещены. Потом нашли здание на Романовской Слободе, которое на то время занимал филиал банка «Магнат».



2002 год, коллектив четвертого филиала празднует свое шестилетие



— Старожилы филиала говорят, что пошли на работу в «Олимп» из-за высокого доверия к вам. Поделитесь секретом, как вам удалось сплотить команду и по каким критериям вы подбираете сотрудников?

— Очень приятно об этом слышать мнение сотрудников. Свое первое «боевое крещение» я прошел, работая в ДепозитКомплексБанке. Я пришел к управляющему филиала и спросил: что делать? Я по своему первому образованию физик и особых экономических знаний у меня в то время не было. Управляющий филиала сказал: делай, что хочешь, как хочешь, набирай – кого хочешь, но чтобы была прибыль. Я и подумал: кого ж набирать, если не своих коллег-физиков? И пригласил Владимира Дяковича и Андрея Лабановича, которых знал по отличным деловым качествам. Со временем мы собрали хорошую команду, которая пришла в «Олимп», в его четвертый филиал. Многие банки с этого начинали, когда благодаря деловым качествам, целеустремленности, интеллекту, выстраивались очень мощные команды. Это получилось и в Белгазпромбанке. У нас сложилась настоящая команда. Да что там команда – семья!



*Выступление дуэта «Пиво вдвоем» подняло градус веселья на праздничном вечере до нужной отметки*

**— Год назад вы возглавили витебский филиал, который во многих направлениях приходится отстраивать заново. В чем вы видите сходство и отличие с ситуацией 15-летней давности, когда вы пришли в четвертый филиал?**

— Общего действительно много, но важное отличие состоит в том, что сейчас я точно знаю, что делать. Если 15 лет назад я сидел и рисовал схемы – как зарабатывать, как выстраивать команду и взаимоотношения между различными подразделениями, то сейчас все понятно и очевидно. Самая большая сложность сегодня — в том, что многие процессы, которые необходимо реализовать, занимают достаточно длительное время. Все остальное – в наших силах.

### «Выпускники»

Филиал №4 с точки зрения профессиональных качеств — один из самых лучших в системе Белгазпромбанка, и не удивительно, что «выпускники» филиала работают на руководящих должностях в головном банке, и не только.

Самый известный «выпускник» банка на Романовской Слободе – заместитель председателя правления Белгазпромбанка Владимир Дякович, который отдал филиалу без малого десять лет своей жизни.

— Мне очень приятно сегодня поздравлять коллег, плечо к плечу с которыми мы постигали банковскую деятельность, — отметил Владимир Дякович в своем выступлении. — Кто физики, кто лирики, мы становились банкирами и росли профессионально. За 15 лет этого пути филиал знает много достижений и побед. Одно из самых важных — это доверие наших клиентов. Мне приятно сегодня констатировать, что мы приобрели не только партнеров по бизнесу, но и просто хорошие человеческие контакты. В процессе общения с нашими клиентами мы нашли действительно интересных и глубоких собеседников. Уверен, наше сотрудничество будет продолжаться и дальше, и мы достигнем новых побед.

Среди других «выпускников» филиала №4 — начальник отдела социального развития Александр Авласенко, начальник отдела инвестиционных банковских продуктов головного банка Александр Васильев, руководитель группы финансового мониторинга Оксана Каминская, руководитель группы обеспечения надежности информационной системы Дмитрий Симоненков и десятки других сотрудников. В мае на должность заместителя начальника отдела социального развития будет переведена главный юрист филиала №4 Алла Тарасик. Такое представительство «выпускников» филиала на руководящих должностях в головном банке лучше всего гарантирует качество подготовки персонала в четвертом филиале.



*Заместитель председателя правления Владимир Дякович — самый известный «выпускник» четвертого филиала*

В преддверии праздника «выпускники» филиала поделились своими воспоминаниями о работе на Романовской Слободе.

Начальник отдела инвестиционных банковских продуктов департамента корпоративного бизнеса Александр ВАСИЛЬЕВ:

— В четвертом филиале я работал в период с мая 1996 года по февраль 2006 года – в должностях ведущего экономиста, заместителя начальника отдела, начальника отдела. Функциональные обязанности в основном были связаны с работой на рынке ценных бумаг РБ и привлечением временно свободных денежных средств юридических лиц в депозиты. В разные периоды времени занимался и депозитами физических лиц, и пластиковыми карточками, и неторговыми операциями. В головной банк перешел на должность начальника отдела инвестиционных банковских продуктов в феврале 2006 года в связи с проводимым банком реинжинирингом.

О 15-летию филиала, естественно, знаю, поскольку пришел на работу в составе первого «набора», еще до осуществления филиалом первой самостоятельной проводки. Дружеские отношения сохранились практически со всеми сотрудниками филиала, с которыми довелось поработать. Считаю, что мне повезло – почти 10 лет я работал в небольшом, но дружном и сплоченном коллективе профессионалов своего дела.

Руководитель группы финансового мониторинга юридического управления Белгазпромбанка Оксана КАМИНСКАЯ:

— В четвертый филиал пришла работать 1 марта 2002 года на должность юрисконсульта. До работы на филиале не имела опыта работы в банковской сфере, но очень быстро вошла в курс, так как все было безумно интересно и разнообразно, – и конечно, благодаря коллегам, которые всегда оказывали и профессиональную, и дружескую помощь.

В головной банк перешла, откликнувшись на предложение коллег из юридического управления поработать на «экзотическом направлении» – реализация мероприятий в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансирования террористической деятельности (на должность ведущего специалиста). Поскольку я люблю «ветер перемен», это было интересно и эмоционально, хотя расставаться с филиалом было очень тяжело: замечательный коллектив профессионалов и хороших людей.

О дне рождения филиала знаю и помню, так как эта дата всегда было значима для филиала вне зависимости от юбилейного значения. Дружеские отношения и сохраняю, и поддерживаю со всеми «старожилыми» филиала, в том числе и с теми, кто уже не работает. Хочу отметить теплую дружественную атмосферу, которая, как мне казалось, была визитной карточкой филиала, и является причиной поддержки взаимосвязей не только в связи с исполнением должностных обязанностей, но и в плане развития личных отношений.



*Несколько лет назад в здании филиала прошла реконструкция, по завершении которой сотрудники получили все необходимое для качественного выполнения своих обязанностей*

#### «Старожилы»

Сотрудников филиала из его первого состава, которые работают здесь все 15 лет, можно назвать золотым фондом. Предоставляем им слово:

Начальник отдела информационных технологий Елена ХАРИТОНЧИК:

*— В банк я пришла экономистом, но через месяц попросили временно перейти в отдел автоматизации. Это «временно» растянулось на 15 лет. Юбилей филиала для меня – личный праздник. Мы пришли молодыми, целеустремленными, с желанием быстро и качественно делать свою работу. И у нас все получилось.*

*Трудностей также хватало. Посмотрите, как за последние 15 лет изменились технологии. Первые наши компьютеры запускались с дискеты. А сейчас деятельность банка обслуживают мощнейшие компьютерные сети.*



*Во время праздничного вечера работал художник-шаржист, и все желающие могли заказать себе на память свой шуточный портрет*

Начальник отдела розничных операций Светлана ГУРИНОВИЧ:

*— На работу в четвертый филиал я пришла благодаря Геннадию Саране и Владимиру Дяковичу, с которыми была знакома по ДепозитКомплексБанку. Первые несколько месяцев я работала начальником отдела вкладных операций, то есть занималась обслуживанием юридических лиц. Затем меня перевели на должность заместителя главного бухгалтера с исполнением обязанностей главного бухгалтера.*

*После проведения реинжиниринга я возглавила отдел розничных операций. Несмотря на значительный опыт работы, пришлось многому научиться, потому что, например, кредитами до этого я не занималась.*

*15-летие — это достаточно продолжительный период и на работе, и в жизни. Я за это время успела и замуж выйти, и ребенка родить, и на работу после декрета вернуться. Все эти события произошли буквально на глазах сотрудников филиала. Оглядываясь назад, понимаешь, насколько длинный путь мы прошли, и как сильно изменились в профессиональном и в личном плане.*

Руководитель группы кассового обслуживания Анна ЕЛИСЕЕВА:

*— Пришла я на работу 2 декабря 1996 года. Конечно, тогда все было иначе. Построение теперешнего современного банка, в полном смысле этого слова, с объемом услуг, оснащенности, проходило на наших глазах. Работали изначально в небольших деревянных будочках, которые мы называли кельями: за маленькую площадь и скромное оснащение.*

*Почти все из первой команды «Олимпа» пришли из ДепозитКомплексБанка. На новое место работы шли с разными мыслями, но мы очень верили в своего директора — очень надежного человека, как в деловом, так и в личном плане.*

*Несмотря на все эти сложности и трудности нашей ежедневной работы, и требования, возрастающие с каждым днем, иной своей судьбы я не представляю. В свое время у меня была возможность перейти на работу с повышением в другое подразделение банка, и я согласилась. И как же я была счастлива, когда мне удалось вернуться обратно, в наш замечательный коллектив!*

Главный экономист отдела корпоративного бизнеса Инна КОРЗУН:

*— Я пришла в филиал 22 мая 1996 года на должность кассира в обменном пункте. Через полтора-два года я стала старшим кассиром, затем меня перевели на должность экономиста в отдел неторговых и валютных операций. Следующим направлением в моей деятельности стало обслуживание юридических лиц — я стала ведущим экономистом в отделе валютных операций. После реинжиниринга наш отдел стал называться отделом корпоративного бизнеса и в настоящее время я занимаюсь обслуживанием юридических лиц. В мои обязанности входит валютный контроль и расчетно-кассовое обслуживание.*

*15 лет — это, безусловно, не рядовая дата. Я очень рада, что наш филиал все эти годы развивался, не стоял на месте. Вообще я, по большому счету, постоянный человек, поэтому пришла сюда с целью приобрести постоянное место работы, что, в принципе, и получилось.*

**VIP-клиенты**

Генеральный директор СООО «Хенкель-Баутехник» Сергей НОВИЦКИЙ:

— Как не каждая птица долетит до середины Днепра, так и не каждое финансовое учреждение доживает до 15-летия. Я со своей предыдущей компанией пришел в Белгазпромбанк еще в 90-х. Кстати, эта компания до сих пор обслуживается в четвертом филиале. Потом у меня появились еще компании, и они тоже обслуживаются в Белгазпромбанке. За это время отношения из партнерских перешли в дружеские. С вами очень легко и приятно работать. Однажды по настоянию моего бывшего финансового директора мы вынуждены были уйти на обслуживание в другой банк. Но я там выдержал только три месяца, и мы с удовольствием вернулись. Хочу отметить, что самое главное в любом бизнесе – это люди. А сотрудники 4-го филиала – это золотой фонд всего Белгазпромбанка.

Финансовый директор ООО «Станэксим» Игорь ЯКУТА:

— Я хочу поздравить вас с тем, что у вас замечательный коллектив, хорошие клиенты – и дай бог, чтобы эти 15 лет еще не раз повторялись в жизни вашего филиала и всего банка. А мы как клиенты будем стараться вам помогать. Прошу нас любить и жаловать. А это в четвертом филиале умеют.

В кредитном отделе банка на Романовской Слободе работают очень милые и замечательные люди. Наше сотрудничество, на мой взгляд, развивается очень хорошо. В частности, мы очень благодарны за тот овердрафт по счету, которым мы пользуемся. В принципе, это хорошая, нужная и полезная услуга. По кредитам у нас тоже есть наработки. Намерены продолжать и дальше наше сотрудничество.

Директор СООО «Профметаллсервис» Сергей ПОРУКЕВИЧ:

— Для нашей компании Белгазпромбанк стал не просто партнером — это часть бизнеса. И мы этот бизнес ведем и развиваем вместе с банком. В этом году планируем начать осуществление большого инвестиционного проекта, который мы вынашиваем уже лет пять. Я видел разные банки. Поэтому искренне считаю, что и четвертый филиал, и сам Белгазпромбанк можно назвать банком семейного типа. И сегодня я сюда пришел, как на день рождения к своему лучшему другу.

**Вместо эпилога**

Изюминкой праздничного вечера, помимо насыщенной культурной программы, стало фотопанно, стилизованное под парадный вход в здание четвертого филиала. Возле этого панно с удовольствием фотографировались как сотрудники филиала, так и гости праздника.

Глядя на шапку этого панно, подумалось — может, уже пора филиалу избавляться от «четверки» в своем имени? Белгазпромбанку на Романовской Слободе исполнилось 15 лет. Звучит солидно. А как думаете вы, уважаемые читатели?

**Юрий КАРПИЦКИЙ**

**Фото Александра МАЕВСКОГО, а также из архива филиала №4**

На заглавном фото: Геннадий Сарана – человек, с которого началась история банка на Романовской Слободе

# Весна-лето 2011: время «Своих кредитов»



**MPG**  
 ADV Group Belarus  
 Full Service Advertising

В марте Белгазпромбанк представил коллекцию кредитов для юридических лиц «Весна-Лето 2011». По ряду условий эта программа не имеет аналогов на белорусском банковском рынке.

Особенностями кредитной программы «Весна-Лето 2011» являются короткие сроки рассмотрения и упрощенный пакет документов.

— Программа «Весна-Лето 2011» направлена в первую на то, чтобы упростить доступ наших клиентов к кредитным ресурсам, — говорит заместитель начальника отдела микрокредитования департамента кредитования и инвестиций Андрей ШИРОКИЙ. — Коллекция «Свои кредиты» — это выгодная процентная ставка, небольшой пакет документов и быстрое их рассмотрение, индивидуальный подход к каждому клиенту.

Кредит «Свой бизнес» может быть интересен юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям прежде всего тем, что в качестве обеспечения залог не требуется. Достаточно поручительства хотя бы одного физического лица.

Минимальными требованиями по залому выгодно отличается и кредит «Своя половина». Кредитополучатель обеспечивает залоговое обеспечение на половину суммы кредита (отсюда и его название), максимальная величина которого составляет 100 млн. рублей. «Своя половина» будет интересна компаниям не только на пополнение оборотного капитала, но и на приобретение основных фондов. Допустим, если наш клиент захочет приобрести автомобиль стоимостью до 100 млн. рублей, то финансирование этой сделки произойдет без его финансового участия, только с помощью заемных средств.

## СПРАВКА «Банк.NOTE»

В коллекцию кредитов «Весна-Лето 2011» входят четыре кредитные программы:

1. Новинка коллекции этого сезона — кредит без залога реального имущества **«Свой бизнес»**. Сумма кредита до 20 000 долларов США, предоставляется юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и учредителям юридических лиц.

2. Актуальный тренд этого сезона — специализированный кредит **«Своя недвижимость»** от Белгазпромбанка для финансирования долевого строительства коммерческой недвижимости. Минимальное собственное участие в кредитуемой сделке, выгодная процентная ставка, сумма кредита до 200 000 долларов США.

3. Кредит **«Своя половина»** предоставляет отличную возможность получения кредита на развитие бизнеса до 100 миллионов рублей, с обеспечением залогом всего на половину от суммы кредита.

4. Кредит **«Свой товар»** для компаний, занимающихся оптовой торговлей, под залог товаров, находящихся в обороте. Сумма кредита до 200 000 долларов США.

Кредит **«Свой товар»** будет интересен, в первую очередь, компаниям, занимающимся оптовой торговлей. Одно из главных достоинств этого кредита — то, что он предоставляется под залог имеющихся на складе товаров без дополнительного обеспечения. Скоринговая оценка кредитоспособности, минимум документов от клиента, быстрое принятие решения о выдаче кредита с учетом всех особенностей оптовой торговли являются приятным дополнением к этому кредитному продукту.

Кредит **«Своя недвижимость»** предназначен для компаний, которые собираются построить коммерческую недвижимость — производственные, офисные, складские либо торговые помещения. В качестве обеспечения мы принимаем строящийся объект недвижимости, в том числе — по договорам долевого строительства.

Привлекательным для наших клиентов является то, что данный кредит выдается с учетом схемы финансирования объекта. То есть по мере использования кредита проценты начисляются не на всю сумму, а на остаток задолженности. Как правило, при долевым строительстве финансирование строительства идет этапами. Поэтому кредит «Своя недвижимость» позволяет нашим клиентам существенно сэкономить на выплате процентов. Кроме того, погашение кредита начинается не сразу после ввода объекта в эксплуатацию. Как правило, предоставляется техническая отсрочка в несколько месяцев, которая позволит нашим клиентам начать эксплуатировать новое здание.

Что очень важно, банк финансирует строительство объекта недвижимости при сравнительно небольшом участии клиента собственными средствами — от 10%.

Рекламная кампания по «Своим кредитам» началась с начала марта.

— *С учетом того, что условия по всем программам коллекции «Весна-Лето 2011» лучше, чем у конкурентов (а некоторые продукты, например «Своя половина», вообще не имеют аналогов), мы зафиксировали достаточно большой интерес со стороны наших реальных и потенциальных клиентов к этой продуктовой линейке, — говорит Андрей Широкий. — Звонков поступает очень много. Клиенты интересуются всеми кредитными программами, что говорит о точном попадании «Своих кредитов» в целевую аудиторию.*

Помимо низкой процентной ставки, быстрого рассмотрения документов и высококачественного обслуживания, банк учитывает пожелания клиентов по поводу условий кредитования.

— *В этот раз мы несколько скорректировали процесс запуска кредитной программы, — поясняет Андрей Широкий. — Если раньше условия новой кредитной программы закреплялись в локальных актах банка еще до выхода на рынок, то «Свои кредиты» в течение нескольких месяцев пройдут так называемый период «обкатки».*

Не исключено, что по итогам практической работы условия получения кредитов несколько изменятся с учетом пожеланий наших клиентов или сотрудников банка. Например, по ряду продуктов уже поступили предложения расширить перечень клиентов, которые могут воспользоваться «Своими кредитами».

— *Словом, программу «Весна-Лето 2011» мы оцениваем как очень перспективную, — отмечает Андрей Широкий.*

**Юрий КАРПИЦКИЙ**

*На заглавном фото: «раскадровка» рекламного баннера Белгазпромбанка «Свои кредиты», который можно увидеть на самых популярных у целевой аудитории банка Интернет-порталах.*



# Защита по 3D-технологии

Ежегодно количество операций с пластиковыми картами в Интернете возрастает примерно на 40%, и в дальнейшем распространение этих операций будет только увеличиваться. Но удобство интернет-платежей имеет и обратную сторону — высокий риск для держателя карты. Однако клиенты Белгазпромбанка могут чувствовать себя в безопасности — наш банк первым в Беларуси успешно завершил сертификацию по применению технологии 3D-Secure с платежной системой MasterCard.

Начальник отдела претензионной работы и эквайринга управления банковских карт Дмитрий Фурс рассказал о сути этой технологии:



## СПРАВКА «Банк.NOTE»

Обычно для выполнения операции по карточке в сети Интернет от ее владельца требуется указать ее номер, срок действия, трехзначный код безопасности, нанесенный на обороте карты.

В этом заключается большой риск, потому что эти же данные могут быть сравнительно легко получены мошенниками. Поэтому держатели карт с опасением относятся к совершению таких операций и стараются «не светить» в Интернете реквизиты своих карт.

Платежные системы Visa и MasterCard разработали технологию, цель которой – обеспечить безопасность интернет-платежей. Технология получила общее название 3D-Secure, но каждая из платежных систем имеет свое название, обозначающее эту технологию: Mastercard Secure Code и Verified by Visa. Безопасность интернет-транзакций достигается путем ввода дополнительного пароля при совершении операции в интернете – он служит своеобразным аналогом ПИН-кода.

## СПРАВКА «Банк.NOTE»

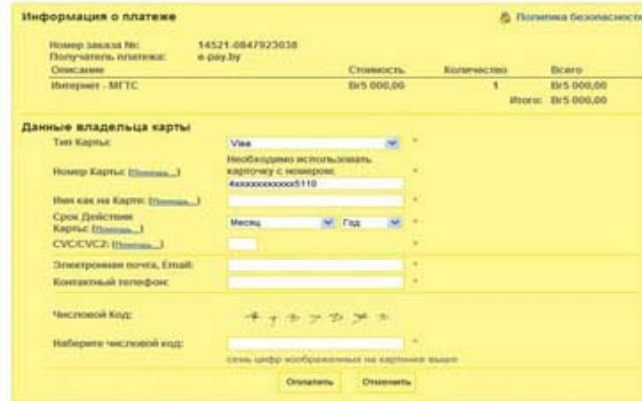
Технология 3D-Secure обеспечивает держателя карты дополнительным секретным кодом, защищающим ее от несанкционированного использования при совершении покупки в интернет-магазинах, участвующих в программе 3D-Secure.

При этом Белгазпромбанком реализована схема комбинированного пароля: статического, который выдается клиенту при регистрации на сервис в офисе банка или в банкомате, а также динамического пароля, высылаемого смс-сообщением на мобильный телефон клиента.

Динамический пароль генерируется и отправляется держателю карточки при совершении каждой транзакции в интернет-магазинах. Таким образом, каждая транзакция подтверждается уникальной комбинацией паролей, обеспечивающей максимальную защиту держателю карточки.

## Шаг № 2

## Оплата заказа



**Информация о платеже** Политика безопасности

Номер заказа №: 14521-0847923038  
 Получатель платежа: e-pay.by

Описание	Сумма	Кол-во	Всего
Интернет - МТС	BYN 000,00	1	BYN 000,00
			<b>Итого: BYN 000,00</b>

**Данные владельца карты**

Тип Карты: Visa

Номер Карты: (Показать) Необходимо использовать карту с номером: 4xxxxxxx5110

Имя как на Карты: (Показать)

Срок Действия Карты: (Показать) Месяц: [выбор] Год: [выбор]

CVC/CVC2: (Показать)

Электронная почта, E-mail:

Контактный телефон:

Числовой Код: [выбор]

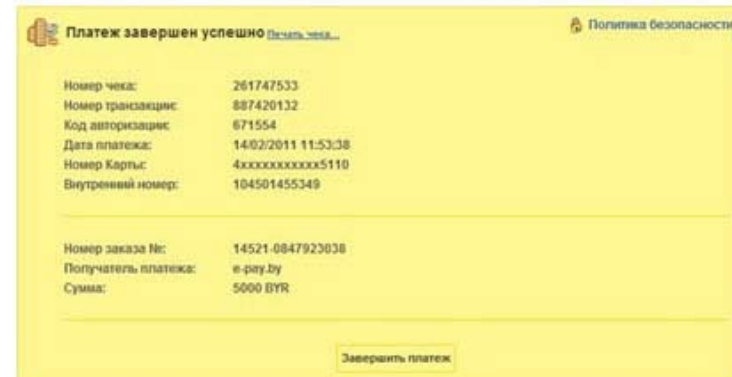
Наберите числовой код: ссылка цифр, использованных на картине вывес

Оплатить Отменить

*Для совершения платежа, не защищенного технологией 3D-secure, держатель карты вносит в форму оплаты необходимые реквизиты...*

## Шаг № 3

## Завершение оплаты (Чек)



**Платеж завершен успешно** Политика безопасности

Номер чека: 261747533  
 Номер транзакции: 887420132  
 Код авторизации: 671554  
 Дата платежа: 14/02/2011 11:53:38  
 Номер Карты: 4xxxxxxx5110  
 Внутренний номер: 104501455349

---

Номер заказа №: 14521-0847923038  
 Получатель платежа: e-pay.by  
 Сумма: 5000 BYR

Завершить платеж

*... и получает уведомление об успешном завершении операции*

В ноябре прошлого года Белгазпромбанк инициировал сертификационный проект в платежной системе MasterCard на внедрение технологии Mastercard Secure Code. При поддержке нашего процессингового центра ООО «Газкардсервис» проект был успешно завершен в конце февраля текущего года.

## Подключение услуги 3-D SECURE

1. Подключение через офисы банка
  - регистрация карты в системе «Телекард» (если услуга не подключена)
  - получение КОДА АКТИВАЦИИ
  - активация услуги через официальный сайт «Белгазпромбанка»
2. Подключение через банкоматы
  - регистрация карты в системе «Телекард» (если услуга не подключена)
  - регистрация и получение СТАТИЧЕСКОГО ПАРОЛЯ (печатается на чеке банкомата)
  - изменение ПРИВЕТСТВЕННОГО СООБЩЕНИЯ

Теперь все держатели банковских пластиковых карт MasterCard и Maestro, эмитированных Белгазпромбанком, получают возможность проводить безопасные платежи в сети Интернет. В течение текущего года банк планирует подключить к данному сервису также и держателей карт платежной системы Visa.

Сама технология совершения транзакции в сети Интернет для держателя карточки претерпела незначительные изменения.

## Проведение операции с использованием 3-D Secure

Шаг № 1 и 2  
не отличаются



На первоначальном этапе совершения платежа, защищенного технологией 3D-secure, клиент, как и ранее, сформировав заказ на страничке интернет-магазина, переходит к его оплате и вводит номер карты, срок действия и трехзначный CVC2-код, нанесенный на обратной стороне карты.

**Шаг № 3**

Заполнение формы на специальной защищенной странице Интернет-сайта Белгазпромбанка

Для подтверждения операции необходимо ввести статический и одноразовый (высылается sms-сообщением) коды



русский

**Belgazprombank**  
Energy of your future!

**MasterCard**  
SecureCode

**Аутентификация клиента**

На номер телефона 7926 ... 80 был выслан одноразовый пароль. Для подтверждения платежа необходимо ввести полученный одноразовый пароль, а также статический пароль.

**Магазин:** OAO NTV-PLIUS  
**Сумма:** 1.23 RUB  
**Дата:** Fri Jul 30 18:09:04 MSD 2010  
**Номер карты:** 487416xxxxxx1672  
**Одноразовый пароль:**   
**Приветственное сообщение:** Good Bye  
**Статический пароль:**

[\[Как восстановить пароль?\]](#)

Эта информация не доступна магазину и третьим лицам.

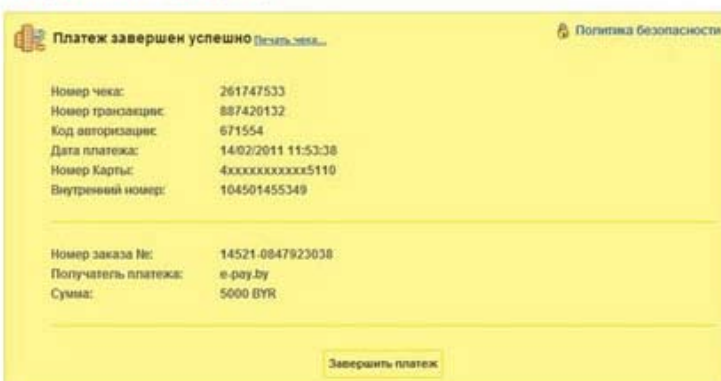
**Отменить** **Отправить**

[Помощь](#)

Отличие состоит в том, что далее интернет-магазин, вместо уведомления о завершении операции, направляет клиента на специальную, защищенную интернет-страницу Белгазпромбанка, где клиент вводит свой статический пароль и полученный на мобильный телефон динамический пароль. Получение динамического пароля происходит в течение нескольких секунд после того, как клиент попадает на интернет-страницу Белгазпромбанка.

**Шаг № 4**

Завершение оплаты (Чек)



**Платеж завершен успешно** [Перейти к чеку...](#) Политика безопасности

Номер чека: 261747533  
 Номер транзакции: 887420132  
 Код авторизации: 671554  
 Дата платежа: 14/02/2011 11:53:38  
 Номер Карты: 4xxxxxxxxxxx5110  
 Внутренний номер: 104501455349

---

Номер заказа №: 14521.0847923038  
 Получатель платежа: e-pay.by  
 Сумма: 5000 BYR

**Завершить платеж**

После ввода паролей транзакция одобряется банком и клиент возвращается на интернет-страницу магазина, где получает электронный чек, подтверждающий покупку.

Для обеспечения защиты от подмены интернет-страницы клиент предварительно после регистрации на сервис 3D-Secure задает приветственное сообщение — это слово или словосочетание, которое клиент видит всякий раз, когда проводит оплату с использованием технологии 3D-Secure. Задать либо изменить его можно по ссылке на интернет-сайте банка.

Ранее аналогичная система была внедрена в Газпромбанке и нам были предоставлены все самые передовые решения в сфере безопасных платежей в Интернете. Самое непосредственное участие в реализации нового сервиса сыграли сотрудники московского ООО «Газкардсервис»: Сергей Плющев, Роман Дубровин, Юрий Мороко, Игорь Шульга. Собственно, при проведении работ по сертификации в платежной системе MasterCard коллеги из процессингового центра взяли на себя основную их часть, что позволило завершить проект в сжатые сроки.

**Павел КАНАШ**

## К победе в бизнесе и в спорте!



Впервые в Беларуси состоялись соревнования по горным лыжам среди представителей бизнеса «BUSINESS MASTER CUP 2011». Мероприятие прошло в рамках проекта «Французские сезоны», на призы компании «Rossignol» под патронажем Французского посольства в Республике Беларусь в спортивно-оздоровительном центре «Логойск».

Организаторами акции выступили: ОАО «Белгазпромбанк», СООО «Строительно-инвестиционная компания «Александров групп» и компания «Rossignol».

Перед соревнованиями прошел мастер-класс по горным лыжам, который провела Мария Тихвинская, мастер спорта международного класса, четырнадцатикратная чемпионка России, серебряный призер чемпионата мира, бронзовый призер и серебряный призер Кубков мира. Демонстрировали мастер-класс Евгений Дусь — победитель чемпионата Республики Беларусь, двукратный победитель первенства республики, кандидат в мастера спорта, и Сергей Мозолевский — пятикратный победитель чемпионата Беларуси, шестикратный победитель первенства республики, кандидат в мастера спорта.

В соревнованиях выступили более сорока бизнесменов, которые смогли попробовать свои силы и побороться за звание чемпиона на трассе слалома-гиганта. Среди участников были замечены как клиенты (в том числе и VIP-уровня), так и топ-менеджеры нашего банка. Спортивным мастерством, в частности, блеснули заместитель председателя правления Белгазпромбанка Дмитрий Кузьмич, директор ИООО «Хенкель-Баутехник» Сергей Новицкий, директор (учредитель) ООО «Влад-продимпорт» Владимир Бремшmidt, учредитель ГК «Мебесон/Лавесон» Сергей Усов, один из руководителей ООО «Кампари» Анатолий Булава.

Болельщики могли наблюдать скоростной спуск участников соревнований на большом экране, расположенном в шатре с закусками и горячим глинтвейном, а на финише встретить победителей громкими аплодисментами.

Награждение участников провел главный судья соревнований, ветеран горнолыжного спорта Виктор Степанович Пантелеев — судья высшей национальной категории, мастер спорта СССР.



*Директор департамента корпоративного бизнеса Белгазпромбанка Александр Вожаев, один из руководителей ООО «Кампари» Анатолий Булава, заместитель председателя правления Белгазпромбанка Александр Ильясюк*

Завершил проект «Французские сезоны» тематический фуршет. Вечер открыл Чрезвычайный и Полномочный посол Франции господин Мишель Ренери. В своем выступлении г-н Посол подчеркнул, что «Франции в Беларуси становится все больше» и подобные мероприятия стоит проводить, чтобы позволить нашим народам лучше понять друг друга. Затем прошло торжественное награждение участников, победителю соревнований вручили чек, остальных финалистов порадовали призы от ILLY и дисконтные карты от компании Rossignol.

Гостей ждал еще один приятный сюрприз. Знаменитый швейцарский горнолыжник Дидье Дефаго, взявший золото по скоростному спуску на олимпийских играх-2010 в Ванкувере, поздравил чемпиона по телефону в режиме громкой связи.

На мероприятии выступили музыканты из Джаз-клуба Евгения Владимирова, сомелье, который познакомил гостей с тайнами французских вин, а также состоялся просмотр видео с соревнований.

«Французские сезоны» — уникальный проект. Подобные мероприятия содействуют развитию любительского горнолыжного спорта в Республике Беларусь, пропагандируют здоровый образ жизни и поддерживают статус социальной ответственности представителей бизнеса нашей страны.

*На заглавном фото: Старт гонок!*

# Юбилей Белгазпромбанка – лучший event-проект года



В столичном клубе «Мулен Руж» состоялась торжественная церемония вручения event-премии «Красная морковь». «Гран-при Eventаризации» получило праздничное агентство Ларисы Грибалевой за проект «Невозможное возможно», посвященного празднованию 20-летия Белгазпромбанка.

Впервые event-премия состоялась в 2010 году, ее инициатором и организатором выступил праздничный ресурс POVOD.TUT.BY.

— Несмотря на то, что event-премия «Красная морковь» проходит в Беларуси во второй раз, уже можно говорить о реальных достижениях. Премия мобилизовала белорусские агентства, предоставляющие услуги организации разного рода мероприятий – это факт, – прокомментировала цели конкурса Светлана Солонович, руководитель праздничного ресурса POVOD.TUT.BY, учредитель event-премии «Красная морковь». — Сегодня в Беларуси более 150 агентств. Победа в конкурсе или хотя бы статус лауреата определяет профессиональное признание подрядчиков праздничной индустрии и агентств. А значит, структурирует рынок, делает его более прозрачным, более цивилизованным. Внимание международного профессионального event-сообщества это подтверждает.

В этом году event-премия «Красная морковь» расширилась, изменила формат и приобрела международный статус, став белорусским подразделением независимого международного фестиваля event-проектов «Eventаризация» (Киев, Украина). Это позволило расширить жюри премии и географически, и количественно. В результате, работы, поданные в 11 номинаций, оценивали 10 членов Экспертного совета и 10 членов жюри, 7 из которых были не из Беларуси.

— Мы оценивали не столько содержание работы, и уж тем более не заказчика и не бюджет, что часто бывает при голосовании локальным жюри на местных рынках. Для нас была важна оригинальность подхода, новаторство, изюминка. А также логичность и последовательность при достижении поставленной цели. Работы приятно удивили разноплановостью, особенно в выборе тем, – сказала Ольга Борисова, руководитель московской премии «Event Technology Awards».



## СПРАВКА «Банк.NOTE»

В этом году event-премия «Красная морковь» проводила награждение по трем направлениям:

Оценка уровня подрядчиков, которая проводилась руководителями наиболее успешных агентств на открытом заседании жюри (в 27 номинациях).

Оценка профессионализма специализированных event-агентств в рамках белорусского фестиваля event-проектов «Eventаризация» (в 11 номинациях).

Ироническая анти-премия «Сочный хрен» за сомнительные достижения в области event-индустрии, соорганизатором которой выступило BTL&Event агентство «TDI PromoEvent» (в 8 номинациях).



*Ларисе Грибалевой (справа) есть чем гордиться: заслуги ее праздничного агентства в организации юбилея Белгазпромбанка оценены высоко*

В первом блоке оценивалась работа подрядчиков event-индустрии: артистов, флористов, фотографов, видеооператоров, рестораторов и др. Всего в этом блоке премия вручалась в 27 номинациях. Так, лучшей певицей названа Инна Афанасьева, лучшим певцом — Алексей Хлестов, лучшей музыкальной группой — No comment, лучшим танцевальным коллективом — Radical fashion, лучшим артистом оригинального жанра — мим-шоу «Балбесы», лучшим ведущим мероприятий — Дмитрий Шунин.

По словам Светланы Солонович, оценивало номинантов профессиональное жюри, в которое вошли руководители самых успешных белорусских event-агентств. Исключением стала номинация «Лучший распорядитель», в которой победителя определили сами подрядчики.

— *Распорядитель* — это человек, который руководит на мероприятии артистами, ведущими и другими участниками шоу. Мы обзвонили наших победителей и узнали, кого они считают лучшим распорядителем, — отметила Светлана Солонович.

Победа в этой номинации также ушла в праздничное агентство Ларисы Грибалевой. Лучшим распорядителем праздника по версии организаторов премии «Красная морковь» признана Татьяна Вержбовская.



*Лучшим распорядителем праздника по версии организаторов премии «Красная морковь» признана Татьяна Вержбовская (в центре)*

Во втором блоке премии — Eventаризации — оценивался профессионализм самих event-агентств. 11 белорусских агентств, получивших премию в этом блоке, автоматически попадут в шорт-лист киевского конкурса.

Главный приз Eventаризации получило Праздничное агентство Ларисы Грибалевой за проект «Невозможное возможно» к 20-летию Белгазпромбанка. О подготовке этого незабываемого праздничного вечера мы уже писали на страницах корпоративного издания.

Поздравляем наших партнеров из праздничного агентства Ларисы Грибалевой с победой и желаем им новых творческих успехов!

**Павел КАНАШ**

**На заглавном фото:** слоган «Невозможное возможно!», под которым проходило празднование нашего юбилея, как нельзя лучше отражает миссию Белгазпромбанка

# «Банк.NOTE» — в числе лучших корпоративных изданий СНГ



Корпоративный журнал «Банк.NOTE» ОАО «Белгазпромбанк» по итогам конкурса «Лучшее корпоративное медиа России» вошел в число лучших изданий стран СНГ.

Журнал ОАО «Белгазпромбанк» «Банк.NOTE» стал единственным представителем Беларуси на крупнейшем профессиональном конкурсе в области корпоративных СМИ на территории СНГ — «Лучшее корпоративное медиа».

Экспертный совет включил заявку Белгазпромбанка в число номинантов на соискание премии в категории «Медиа СНГ». Лучшим в этой номинации по итогам голосования экспертов признан клиентский журнал «Inmotion», который издается автоконцерном MAN на 15 языках мира общим тиражом в 160 тысяч экземпляров.

Вместе с тем экспертный совет конкурса «Лучшее корпоративное медиа России» отметил специальным дипломом корпоративный журнал «Банк.NOTE» и его вклад в организацию эффективных внутренних коммуникаций в Белгазпромбанке.

## СПРАВКА «Банк.NOTE»

В конкурсе «Лучшее корпоративное медиа России» приняли участие порядка 150 корпоративных изданий из Российской Федерации и других стран СНГ. Его организатором является Ассоциация директоров по коммуникациям и корпоративным медиа России — наиболее авторитетная в странах СНГ профессиональная организация в сфере корпоративных средств массовой информации.

Торжественная церемония награждения победителей конкурса «Лучшее корпоративное медиа 2011 года» состоялась в рамках VIII ежегодной международной конференции «Роль корпоративных коммуникаций и СМИ в стратегическом управлении компанией».

Участники конференции обсуждали наиболее актуальные проблемы в сфере корпоративных коммуникаций, а также практику работы корпоративных СМИ в современных условиях. Среди докладчиков присутствовали топ-менеджеры крупнейших международных корпораций (ВТБ Капитал, ТНК-ВР), ведущих средств массовой информации («Комсомольская правда», «Аргументы и факты»), органов государственного управления (Государственная дума, Министерство энергетики), а также специалисты-практики из России, Украины и Франции, представляющие крупные организации и компании (ЮНЕСКО, Высшая школа экономики, Российские железные дороги, Росгосстрах, Россельхозбанк, Univeller, Huawei, Эльдорато, МегаФон, ООО «СГМ» и другие).

Изучение передового опыта создания внутренних и внешних корпоративных коммуникаций, а также опыта работы ведущих корпоративных СМИ Российской Федерации позволит применить лучшие практические наработки в корпоративном журнале «Банк.NOTE». А значит, сделать его более привлекательным для наших читателей.

**Юрий КАРПИЦКИЙ**