

# Банк.МОТЕ

корпоративное издание

20 лет Витебской  
областной дирекции:  
становление,  
свершения, расцвет



Белгазпромбанк и  
его руководитель  
награждены  
дипломами «Меценат  
культуры Беларуси»

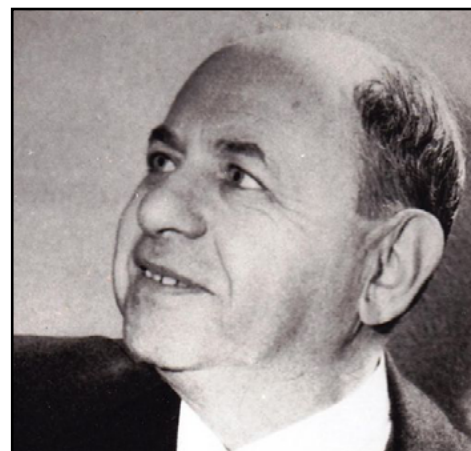




20 лет Витебской дирекции - становление, свершения, расцвет. . . . . 3



Белгазпромбанк и его руководитель награждены дипломами «Меценат культуры Беларуси» . . . . . 7



Еще одно имя в коллекции Белгазпромбанка: Оскар Мещанинов. . . . . 10

## В номере:

Банк привлек субординированный кредит в размере 150 млн долларов. . . 6  
 Ведущие интернет-СМИ отметили выставку «10 веков искусства Беларуси» 8  
 Реинжиниринг в действии: январь . . . . . 11  
 20 лет с Белгазпромбанком: Татьяна Макавецкая. . . . . 12  
 Ориентация – на малый и средний бизнес . . . . . 15  
 «Среда развития»: новогодние глупости для взрослых . . . . . 19  
 Самый главный аксессуар (очень женский взгляд на кредит). . . . . 20  
 Подсказки для бизнеса от «Внешпромагроинвест». . . . . 22



На родине Санта-Клауса. . . . . 24



Ежегодная маркетинговая премия «Энергия успеха» в номинации «Лучшее корпоративное издание»

Корпоративный журнал  
 ОАО «Белгазпромбанк» Банк.NOTE  
 №2 (77), февраль 2015 г.

Редактор — Павел КАНАШ  
 Обложка — Анна АРЕФЬЕВА

Адрес редакции — 220121,  
 г. Минск, ул. Домбровская, 9,  
 каб. 1304.2

Тел/факс (017) 229-16-54,  
 e-mail: kanash@bgpb.by



Для тех, кому сегодня нелегко. . . 29

# 20 лет - становление, свершения, расцвет



**2015 год**  
**начался для**  
**Белгазпромбанка**  
**с празднования**  
**20-летия Витебской**  
**областной**  
**дирекции. И**  
**хотя торжества**  
**проходили на**  
**самой макушке**  
**зимы – 16 января,**  
**в Национальном**  
**академическом**  
**драматическом**  
**театре имени**  
**Якуба Коласа**  
**царила**  
**необычайно теплая**  
**атмосфера.**

Поздравить юбиляров прибыли члены большой банковской «семьи»: руководители других областных дирекций, представители правления банка, местных органов власти, предприятий-клиентов и предпринимательских союзов. Праздничный вечер сопровождался постановками в исполнении артистов Коласовского театра и театра-студии современной хореографии, а также выступлениями струнного квартета и вокальных коллективов.



Накануне юбилея наш журнал задал несколько вопросов директору Витебской областной дирекции Галине ОРЛОВОЙ.

– С каким настроением ваша дирекция встречает свое 20-летие? Достигнуты ли цели, поставленные на 2014 год?

– С каким бы чувством и настроением мы ни ожидали юбилей, в любом случае, день рождения – вещь очень полезная. Как утверждает статистика, чем больше юбилеев у человека, тем дольше он живет (улыбается).

Обычно день рождения нашей дирекции – это праздник для каждого ее сотрудника, а уж юбилей – событие, которое запомнится надолго, одна из вех в нашей истории. Ведь у нас, наряду с другими дирекциями, есть «на что посмотреть» и есть «чем гордиться»! Поэтому свое 20-летие мы встречаем с гордостью.

Мы уверенно можем сказать, что все поставленные на 2014 год цели нами достигнуты. Одним из приоритетных направлений в прошедшем году было выбрано сохранение и прирост клиентской базы, развитие партнерских взаимоотношений с ведущими предприятиями региона, и как результат наращивание кредитного портфеля и ресурсного потенциала. В результате нашей дирекцией выполнены объемные показатели по привлечению и размещению средств, равно как и плановое задание по прибыли.

Кроме того, в прошлом году было начато строительство нового современного офиса Витебской областной дирекции, спроектированного по наивысшим стандартам. Надеюсь, что переезд состоится, как и было изначально запланировано, летом текущего года. Во всяком случае, все работы на строящемся объекте идут по графику. Когда здание введут в эксплуатацию, сотрудникам и клиентам банка будут созданы более комфортные условия для работы.

– Какими значимыми клиентами «приросла» витебская дирекция в последнее время? О ком из клиентов вы, может быть, мечтаете?

– Мечтаем об идеальном, конечно же (улыбается). Мы, как и любой другой банк, рады видеть клиента, который использует максимальное количество банковских продуктов и услуг, кто становится лояльным настолько, что привлекает в банк своих коллег и партнеров.

Умение выстраивать отношения с любыми клиентами, общаться друг с другом не на потребительском, а на партнерском уровне – вот что самое главное для нас. Мы стремимся пони-





мать и знать каждого своего клиента, ведь его «прозрачность» помогает обеспечить индивидуальный подход, формировать качественную клиентскую базу, а также дает возможность своевременно предлагать новые продукты и услуги.

Благодаря именно такой партнерской позиции, Витебская областная дирекция Белгазпромбанка стала в 2014 году «вторым домом» для многих значимых предприятий и компаний региона: ООО «Управляющая компания холдинга «Кожевенно-обувная компания «Марко», ОАО «Витебский маслоэкстракционный завод», ОАО «Витебская бройлерная птицефабрика», ОАО «Жилстрой», ОАО «Витебский завод тракторных запасных частей», РУП «Витебскавтодор», ООО «ВитебскАвтоСити-Восток» и других.

– На каких направлениях деятельности вы планируете сконцентрироваться в ближайшее время?

– Основная наша задача сегодня и всегда – это формирование и поддержание качественной клиентской базы, укрепление и развитие сотрудничества с бизнесом региона и выполнение до-

веденных показателей. Мы взяли курс на достаточно высокие темпы сбалансированного финансового развития, и нам необходимо удержать его. Если говорить предметно, это в первую очередь наращивание кредитного портфеля, объемов проводимых операций как с корпоративными клиентами, так и с физическими лицами, оптимизация доходно-расходных составляющих бюджета дирекции в целом.

Еще одна задача на предстоящий год – укрепление доверия населения к ОАО «Белгазпромбанк», для чего нами будет продолжена работа по повышению финансовой грамотности путем информирования о банковских продуктах и услугах, укреплению существующей клиентской базы и привлечению клиентов с помощью активных продаж.

Ну, и, несмотря на сложную экономическую обстановку, хотелось бы сохранить полноценный, «боеспособный» коллектив дирекции. Кризис – явление временное, а хороший специалист формируется годами. Неспроста ведь говорят, что главное богатство любого коллектива – это ЛЮДИ.



Сильной и сплоченной командой профессионалов, осуществляющей грамотный менеджмент при помощи современной технологической базы, был назван коллектив-юбилар и в поздравительном письме Главного управления Национального банка по Витебской области. «История развития вашей областной дирекции неразрывно связана с периодом становления экономики и финансовой системы Беларуси, – говорится в послании. – Вы смогли грамотно организовать свою деятельность в непростые для экономики периоды, показали примеры социальной ответственности бизнеса перед обществом, что в исключительной мере способствовало четкой работе региональной финансовой системы».

В праздничный вечер почетными грамотами и благодарностями были отмечены сотрудники, внесшие существенный вклад в развитие Витебской областной дирекции. Собранным в Коласовском театре гостям был показан видеофильм о 20-летнем пути дирекции, в котором, среди прочего, работников банка поздравили крупные клиенты. В свою очередь, председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико в своем торжественном слове напомнил, что витебская земля (а точнее, Полоцкое княжество) исторически не только дала цивилизационный толчок всей Беларуси, но и произвела лучший ее генофонд, многие обладатели которого и ныне трудятся в Витебской областной дирекции.

«Банк.NOTE» присоединяется ко всем поздравлениям и желает витебским коллегам благополучия и процветания!

# Банк привлек субординированный кредит в размере 150 миллионов долларов

Белгазпромбанк привлек долгосрочный субординированный кредит от своих акционеров – Газпрома и Газпромбанка.

Деньги, предназначенные для дальнейшего развития Белгазпромбанка, были в равной пропорции предоставлены обоими крупными акционерами.

*«Помимо того, что у нас появились столь значительные ресурсы в российских рублях, которые несомненно укрепят банковскую систему Беларуси, мы в особенности рады, что эти средства сразу же пригодились для поддержки системы расчетов в российских рублях за поставляемые в Республику Беларусь энергоресурсы – почти в полном объеме они были направлены на кредитование областных газоснабжающих предприятий страны», – отметил председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико.*

По словам главы банка, привлеченный кредит будет иметь мультиплицирующий эффект. Полученные российские рубли пойдут на обслуживание основного коммерческого сегмента Белгазпромбанка, прежде всего экспортных предприятий, ориентированных на российский рынок, что позволит на страновом уровне развивать и поддерживать экспорт белорусской продукции в Россию. Таким образом, благодаря привлеченному кредиту Белгазпромбанк выходит на новый, более высокий, уровень в своем сегменте – и как финансовое учреждение, поддерживающее безопасность системы поставок и расчетов в энергетической отрасли, и как банк, эффективно обслуживающий негосударственный сектор экономики.



# Белгазпромбанк и его руководитель награждены дипломами «Меценат культуры Беларуси»

19 января на сцене Национального академического театра имени Янки Купалы по итогам 2014 года награждали меценатов белорусской культуры. За значительный вклад в развитие культуры почетного диплома удостоилось ОАО «Белгазпромбанк».

Кроме того, за личный вклад в развитие и благотворительную поддержку белорусской культуры был персонально награжден председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико.

Инициатором акции стало Министерство культуры Республики Беларусь. Звание «Меценат культуры», которое в этом году впервые присваивается в нашей стране, в торжественной обстановке получили представители 43 организаций – за 2014 год они оказали спонсорскую помощь учреждениям культуры на сумму более 50 млрд. рублей. Благодаря этой помощи театры и музеи смогли осуществить свои проекты, организовать выставки, отправиться на гастроли. Достойных почетного титула определило жюри, в которое вошли сами представители культурной сферы. Среди наиболее ярких примеров сотрудничества государства и бизнеса в



2014 году деятели культуры назвали выставку «Десять веков искусства Беларуси» и Международный форум театрального искусства «ТЕАРТ», прошедшие под эгидой Белгазпромбанка. В своем выступлении Виктор Бабарико поздравил

присутствующих на церемонии с тем, что «Министерство культуры и бизнес продолжают проводить многообразную политику для того, чтобы культура Беларуси росла, цвела и радовала всех окружающих».

# Ведущие интернет-СМИ отметили выставку «Десять веков искусства Беларуси»

Белорусские информационные сайты подвели «культурные итоги» 2014 года. Так, популярный портал Onliner.by определил «самые культурные события», которые произошли в нашей стране: концерты, выставки, клипы. Выставка «Десять веков искусства Беларуси» победила в номинации «Гордость года».

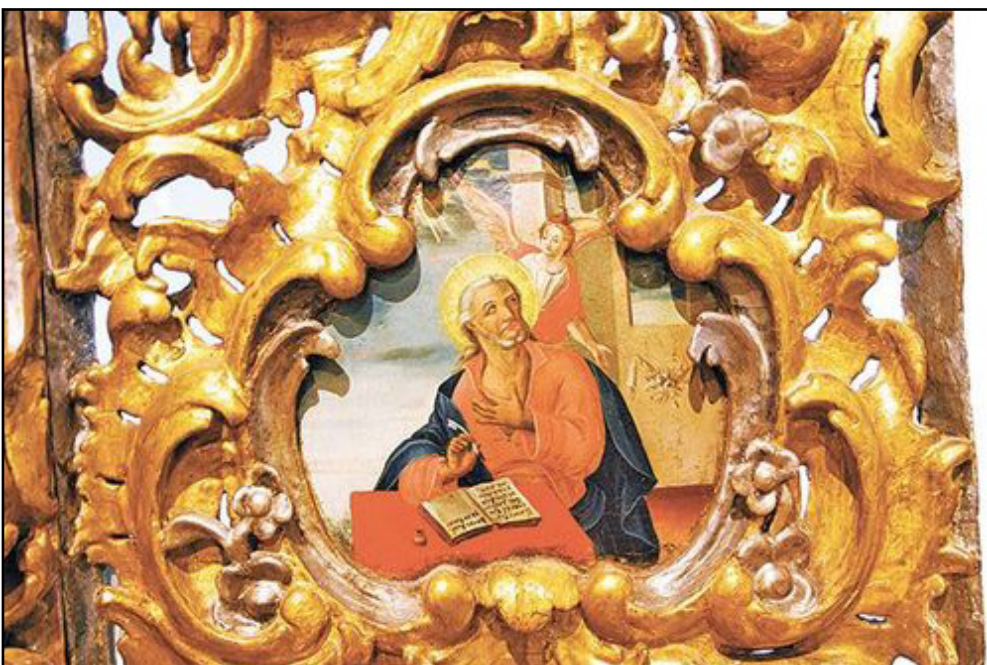
«Такого в нашей стране еще не было, но хочется верить, что будет, и не раз, – пишет Onliner. – Грандиозный выставочный проект организовал Белгазпромбанк совместно с «Газпром трансгаз Беларусь», Министерством культуры и Национальным художественным музеем Республики Беларусь.

Уникальность этой выставки в том, что до этого никогда в одном месте не собирали для демонстрации столько предметов белорусского искусства. Произведения были представлены со времен Византии и до современности.

В проекте участвовали практически все музеи страны, включая региональные, а также частные и корпоративные коллекции, церкви и музеи. На выставке было представлено 500 экспонатов стоимостью в миллионы долларов».







Культурные итоги 2014 года в числе других значимых сайтов подвел портал TUT.BY.

«В 2014 году музеи Беларуси собрали часть своих коллекций под одной крышей: впервые в рамках одной выставки были продемонстрированы сразу 500 произведений, охватывающих тысячелетнюю историю белорусского искусства, – пишет TUT.BY.

С 27 марта по 10 июля в Национальном художественном музее проходила масштабная выставка «Десять веков искусства Беларуси», на которой была выставлена самая дорогая на данный момент в Беларуси картина – «Ева» Хаима Сутина из коллекции Белгазпромбанка. В уходящем году прошло несколько уже традиционных, и оттого еще более радостных событий. В четвертый раз прошел Международный форум театрального искусства «ТЕАРТ». Открыл форум реконструированный красочный балет «Жар-птица» и «Шахерезада» из «Русских сезонов» Дягилева. Балетмейстером-постановщиком и художественным руководителем спектаклей стал Андрис Лиера. Декорации и костюмы реконструировались по эскизам уроженца Гродно Леона Бакста, одного из самых дорогих театральных художников в мире».

*Десять веков, которые потрясли Минск – в обзоре корреспондентов агентства «Минск-Новости»:*

«Самый культуроемкий проект музея за всю его историю приурочили к 75-летию со дня образования Национального художественного. Посмотреть 473 произведения, созданные на территории современной Беларуси со времен Византии и до наших дней, из 47 музейных, церковных и частных собраний пришли более 55 тыс. человек. Настоящим паломничеством был отмечен первый день работы выставки, когда из Полоцка привезли Крест Евфросинии Полоцкой – копию, сделанную брестским мастером Николаем Кузьмичом.

На выставке «Десять веков искусства Беларуси» впервые были показаны приобретенные Белгазпромбанком за пределами страны три картины Марка Шагала, а также «Ева» Хаима Сутина и портрет Томаша Зана кисти Валентия Ваньковича – единственное его оригинальное полотно в Беларуси.

Выставка приоткрыла панорамный вид на белорусское искусство. И аргументировала – нам есть чем гордиться».

# Новое имя в коллекции Белгазпромбанка: Оскар Мещанинов

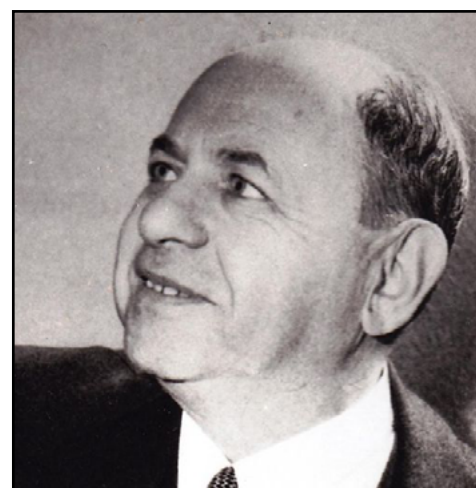
Белгазпромбанк приобрел у частного коллекционера бронзовую скульптуру Оскара Мещанинова «Мужчина с мертвым ребенком» (1952). Это первое возвращенное в Беларусь произведение всемирно известного скульптора, родившегося в Витебске в 1884 году.

Приобретение является значимым для дальнейшего формирования коллекции произведений художников Парижской школы - уроженцев Беларуси, являющейся составной частью национально-историко-культурологического проекта «Арт-Беларусь».



«Мужчина с мертвым ребенком» – одна из последних работ Мещанинова. Скульптура посвящена трагедии Холокоста и выполнена в несвойственной для художника экспрессивной манере. По словам критика Вальдемара Жоржа, «Мужчина с мертвым ребенком» – это «лебединая песня Оскара Мещанинова, наполненная гуманизмом и бедами войны». Одна из немногочисленных копий шедевра О. Мещанинова «Мужчина с мертвым ребенком» украшает собрание Музея Тель-Авива в Израиле.

Белорусские специалисты отмечают, в свою очередь, идейное сходство этой работы с известным монументом Сергея Селиханова «Непокоренный человек» (1969), находящимся в центре Хатынского мемориала (на фото слева).



**ДЛЯ СПРАВКИ:**

Скульптор, представитель Парижской школы Оскар Самойлович Мещанинов (урожденный Иосель Шмуйлович) родился в Витебске 9 (21) апреля 1884 года. Учился у Ю. Пэна в Витебске (как и его младшие земляки Шагал и Осип Цадкин), у французских ваятелей А. Мерсье и Ж. Бернара в Париже, снискал признание в Европе и США. Тесно дружил с А. Модильяни, Х. Сутиным, Д. Риверой, которые писали его живописные портреты. В годы Первой мировой войны в его мастерской жил Хаим Сутин из Смиловичей Минского уезда – будущий художник с мировым именем.

В 1919 году с рекомендательным письмом от французского Министерства иностранных дел Франции отправился в Бирму, Сиам и Камбоджу для обследования древнего города Ангкора и изучения кхмерской скульптуры. Итогом экспедиции стали коллекция, пополнившая музеи Франции, и альбом с предисловием Анри Гудрона (1922). В 1927 году в составе подобной экспедиции побывал в Индии, изучал скальные храмы Элоры. Стал одним из признанных знатоков искусства древней Азии.

Во время Второй Мировой войны переехал в США, принял американское гражданство. После войны часто приезжал во Францию. Умер 14 июля 1956 года в Лос-Анджелесе, США.

# Реинжиниринг в действии: управление процессинговых и дистанционных систем

Январские перемещения и новые назначения в банке произошли в управлении процессинговых и дистанционных систем: отдел процессинговых и транзакционных систем «расщепился», соответственно, на отдел транзакционных систем и отдел процессинговых систем. Алексей **СТОЛЯРОВ** (на фото) назначен на должность начальника отдела транзакционных систем:

– Перед сотрудниками отдела транзакционных систем в первую очередь стоят задачи по обеспечению непрерывного обслуживания банковских платежных карт в транзакционном оборудовании (платежные терминалы, банкоматы, инфокиоски, специализированное оборудование). В ближайшее время планируется внедрение новых моделей оборудования, используемого банком для проведения розничных операций с клиентами. Также немаловажной задачей является обеспечение безопасности по операциям с платежными картами в соответствии с требованиями платежных



систем. Внедрение и адаптация современного программного обеспечения банковского оборудования обеспечит качественное обслуживание держателей карт. Постараемся применить весь свой опыт для реализации новых проектов!



На должность начальника отдела процессинговых систем принята **Ольга ГРИЩЕНКОВА**:

– Наличие в банке собственного про-

цессингового центра является стратегически важной инициативой, цель которой – упрочить позиции банка на рынке платежных сервисов и выйти на позицию лидера по предоставлению услуг через каналы ДБО, в которых основным инструментом платежа пока еще остается банковская платежная карта.

Внедрение решений для собственного процессингового центра банка – это сложные высокотехнологические работы, требующие от специалистов макси-

мального уровня профессионального мастерства, глубоких знаний технологий платежных сервисов, полной самоотдачи и систематизации задач.

Перед подразделением стоят задачи по реализации проектов банка, связанных не только с внедрением собственного процессингового центра, но и развитием уникальных платежных сервисов, основанных на новейших технологических решениях, а также обеспечение высокого уровня безопасности платежей, проводимых с использованием платежных карт.

В целом, главная задача – это организация качественной и слаженной работы процессингового центра для реализации стратегических задач банка по выходу на лидирующие позиции на рынке инновационных платежных сервисов, в том числе развитие каналов предоставления сервисов через ДБО и расширение продуктовой линейки банка.

# 20 лет с Белгазпромбанком: Татьяна Макавецкая

Знаете ли вы, что дольше всех работающие в Белгазпромбанке сотрудники пришли сюда аж в 1994 году (не считая одного очень уважаемого человека, шагающего нога в ногу с банком с 1991 года, но о нем мы подробнее напомним в конце этого материала)? В рамках грядущего празднования 25-летия банка мы открываем серию интервью с теми, кто проработал здесь больше 20 лет.

Героем нашей первой публикации в этой рубрике стала начальник управления розничных операций департамента розничного бизнеса Татьяна МАКАВЕЦКАЯ.

– Татьяна Михайловна, когда вы пришли в Белгазпромбанк (тогда называвшийся «Олимп»)?

– 1 ноября 1994 года. В 1992 году я окончила Белорусский государственный экономический университет и начала свою банковскую деятельность в банке «Беларусь» (так в тот момент назывался сегодняшний Беларусбанк), в валютном управлении. Потом был небольшой перерыв в банковской карьере, я менее года поработала в частной компании, но очень быстро поняла, что по укладу, по организации работы мне ближе банковская сфера. В каком



банке работать, долго не думала. На тот момент в банке «Олимп» уже трудилась замечательная команда моих коллег из Беларусбанка, поэтому и решение было очевидным и понятным. И вот уже двадцать первый год работаю в нашем банке.

– Каким был банк тогда? Что запомнилось из 90-х?

– За 20 лет произошло столько событий! Сложно выделить что-то особенное. Менялась страна, менялся с ней и банк. Очень интересные ощущения испытываешь, когда сравниваешь банк двадцатилетней давности, маленький, почти семейный, где дни рождения отмечались всем коллективом, и Белгазпромбанк сегодняшний: огромное производство, банк с особым статусом. И сложные времена приходилось переживать.

Кто-то бежал от трудностей, кто-то остался. Наверное, это как в отношениях, в семье, где все должно быть по-честному, по-настоящему. Как говорится, «И в горе, и в радости».

Думаю, много будет в процессе подготовки к юбилею сказано, освещены все страницы истории банка. Могу рассказать одну очень давнюю историю, которая уже стала анекдотом.

«Олимп» располагался в здании похоронного бюро на улице Ольшевского. Основная часть банка располагалась в актовом зале УП «Спецкомбинат» КБО, мы были разделены шкафами, перегородками. Запомнился разговор одного из дилеров с клиентом, которому объясняли, как добраться до банка: «По Кальварийской проезжаете мимо тюрьмы, возле кладбища поворачиваете направо и доезжаете до похоронного бюро!». ))).

Вот так весело жили. Помню, какой радостью и настоящим праздником был переезд в новое здание на Притыцкого и новоселье, которое совпало со встречей нового 1996 года.



«Исторические» пластиковые карточки Татьяны Макавецкой: «белкартовская» (банк «Олимп», 1995 год), идентификационная карта EasyPay и карта 2005 года U.P.S.C.: «Объединенная платежная система содружества» (подразумевается СНГ).

**УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА КЛИЕНТЫ!**

Банк «ОЛИМП» имеет честь представить Вам новый вид услуг —

— возможность оплаты товаров и услуг в магазинах и ресторанах г.Минска, г.Москвы, а также ряда городов России и Республики Беларусь за безналичный расчет в белорусских рублях, российских рублях и в валюте при помощи пластиковой карты **UNIVERSAL**.

— на остатки на карточных счетах клиентов производится начисление процентов

Всю интересующую информацию Вы можете получить в отделе международных расчетов валютного управления. (3-ий этаж) тел. 50 85 65


**Карта UNIVERSAL** отличается от традиционных карт с магнитной полосой наличием встроенной микросхемы, которая содержит всю информацию о состоянии счета клиента.

**UNIVERSAL** позволяет использовать для расчетов по карте наличные валюты: клиенту самому контролировать свои расходы по карте; автоматически пополнять карту без посещения клиентом Банка.

**UNIVERSAL** обладает: высокой степенью защиты от подделки и несанкционированного использования, т.е. только Вы знаете четырехзначный секретный номер — ключ к Вашей карте.

Вы можете расплатиться с помощью карты **UNIVERSAL** в торговых точках, чьи терминалы постоянно обновляются, а также получать наличные деньги в ряде банков и обменных пунктов Банка «ОЛИМП».

А кроме того, каждый день на остаток средств на картовом счете начисляются проценты по ставке «до востребования».



«Олимп» стал первым белорусским банком, выпустившим пластиковую карту системы «Универсал».

**БАНК ОЛИМП**

**ОПЛАТА ПО ПЛАСТИКОВЫМ КАРТАМ UNIVERSAL**

ТЕЛ. 54-30-69

**СПРАВКА «Банк.NOTE»:**

«Олимп» активно внедрял новые технологии. В 1995 году он первым из белорусских банков выпустил пластиковую карту системы «универсал» Тверьуниверсалбанка. Она выглядела вполне «продвинутой» даже по нынешним меркам: чиповая, со встроенным микропроцессором, карточка, позволяющая использовать ее без авторизации. Чип представлял собой многовалютный электронный кошелек. Для пополнения карточки клиенты специально приезжали в банк. За неполные полгода к сети были подключены платежные терминалы более чем в 20 минских предприятиях торговли и сервиса.

*(Из исторического очерка «О времени и о себе»)*

— Как складывалась ваша карьера в Белгазпромбанке?

—Начинала с должности главного экономиста, потом работала начальником

отдела, в 2009 доверили руководить управлением.

Наверное, я счастливый человек в части профессионального пути — могу гордиться и радоваться тому, что принимала самое непосредственное участие в реализации нескольких знаковых проектов банка.

В 1995 году начата эмиссия первых белорусских карт «Универсал». На тот момент лишь некоторые банки осуществляли эквайринг — выплачивали деньги по международным картам. 1996 год — первая эмиссия карт «БелКарт». В 1999 году банк включился в качестве расчетного банка в единственную на то время систему безналичных расчетов за топливо «Берлио».

В 2004 году стартовала первая в Беларуси система платежей в интернете EasyPay, в 2005 году реализован аналогичный проект «Рапида Бел». Почастилвилось стать участником развития первого белорусского проекта экспресс-кредитования Delay почти с начала его существования.

В 2003 банк запустил замечательную систему, которая сегодня кажется привычной и даже слегка банальной — так называемую биллинговую систему, собирающую и обрабатывающую информацию о платежах (в начале это были платежи за мобильную связь). Система была реализована силами банка, без сторонних разработчиков, и верой и правдой послужила банку долгие годы. С помощью этой «доморощенной программки» наш банк несколько лет обрабатывал все платежи такого гиганта, как Белагропромбанк!

Интересно, что в 1994 году я начинала деятельность в банке с внедрения нового программного комплекса по учету вкладов физических лиц. И сейчас, спустя много лет, занимаюсь этим же!



**с EasyPay Вы можете:**

- Оплатить услуги оператора мобильной связи YELCOM и/или DIALOG
- Оплатить коммунальные услуги в городе Минск (3-й этаж, 7 этаж, 7 свет)
- Соплатить покупки более чем в 80 интернет-магазинах с доставкой курьером или по почте
- Оплатить услуги интернет-провайдера
- Оформить Фикслайн, Я.сообщение, e-mail
- Оплатить услуги абонента в мобильном телефонии, ООО «МобилТБ»
- Оплатить печать фотографий, рекламу и интернет-аукцион, услуги прачечной, почтовые услуги и др.
- Пополнить деньги другим способом системы «БелКарт»

**Легко зарегистрировать электронный кошелек:** чтобы стать пользователем EasyPay необходимо зарегистрироваться на сайте [www.easy-pay.by](http://www.easy-pay.by) и приобрести электронные деньги (пополнить свой электронный кошелек). Для работы с EasyPay не требуется установка дополнительного программного обеспечения. Оплата с электронных денег осуществляется на сайте системы через интернет.

**Вы также можете:**

- управлять электронным кошельком через SMS; сервис доступен для абонентов YELCOM и/или DIALOG; подключение и ведение, а также снятие платежей происходит в течение нескольких минут; SMS-сервис EasyPay доступен по номеру 1221;
- Снять услуги операторов мобильной связи;
- Перевести электронные деньги от своего пользователя EasyPay другому;
- Пополнить кошелек средствами в наличной.

**EasyPay — мы по всей стране!**

Более 1 600 пунктов приема средств по всей Беларуси!

**Пополнить электронный кошелек EasyPay можно:**

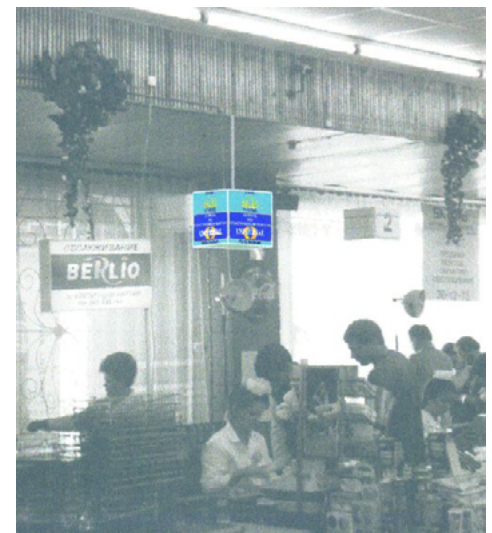
- в отделениях РЦБ Белгазпромбанка;
- в почтовых отделениях;
- в отделениях РЦБ Белгазпромбанка;
- в филиалах, отделениях РЦБ, центрах сервисных услуг Белгазпромбанка.

**В банкоматах и информационных киосках Белгазпромбанка с использованием банковской пластиковых карт систем «БелКарт», «Выходные» и «Обращение» любых белорусских систем, а также с использованием карт: MasterCard, Citicard/MasterCard, VISA и VISA Electron, выпущенных в Беларуси, Белгазпромбанком, Белгазпромбанк и Белгазпромбанк.**

**Из любого банка Белгазпромбанк переводит.**

**Вывести деньги из EasyPay можно:**

- наличные и депозиты Белгазпромбанка в городах Минск, Брест, Витебск, Гомель, Гродно, Могилев, Дзержинск, Кобрин, Слуцк, Новогрудок;
- в банкоматах в порядке на указанный Белгазпромбанк счет;
- вклад и вывоз средств через пластиковую карту MasterCard/MasterCard, VISA, Citicard/MasterCard, VISA Electron.



**Интересное совпадение. С начала 90-х годов система «Берлио» работала еще без Белгазпромбанка. На этой перепечатанной старым принтером картинке показан рекламный короб карты «Универсал», размещенный в универсаме «Юбилейный» в 1999 году — по соседству с будущим партнером.**

— Принимали ли вы участие в туристических слетах банка?

— Конечно! Только последние три года я не езжу на турслеты. А так всегда была активной участницей, потом болельщицей, принимала участие в подготовке команды. Всегда очень сильно переживаю, потом эмоциональное напряжение сказывается на здоровье. )) Идея мероприятия и ее воплощение — конечно, замечательные. Надо отдать должное руководству, которое придает турслетам банка особое значение и уделяет этому много внимания. Столько талантливых людей проявило себя как певцы, музыканты, актеры, аранжировщики, организаторы, режиссеры! Это замечательно, когда человек может реализовать не только свои профессиональные, но и творческие качества. Такие мероприятия формируют командность, солидарность, ощущение себя значимой частью большого коллектива.

— Каковы отличительные черты банковского работника, на ваш взгляд?

— Отличительная черта банковского работника — это равнодушие. Наша специфика предполагает командную форму работы. А равнодушным в команде нет места. Во-вторых, это высокая профессиональная компетентность. В-третьих, организованность. Ну, и не без здоровых амбиций, конечно.

— С чем у вас ассоциируется Белгазпромбанк, чем он отличается от других банков?

**2%**  
В МЕСЯЦ

**ОТЛИЧНЫЙ КРЕДИТ**

Ваша покупка стоит 1 000 000 руб.  
Первый взнос 10% 100 000 руб.  
Сумма кредита 900 000 руб.  
За кредит Вы платите: 900 000 руб. + 2% в месяц = 18 000 руб. и равномерно вносите платежи сумму кредита.

**Белгазпромбанк**

**STATOIL ROUTEX**

С 1 марта НП ООО «Берлио» предоставляет своим клиентам возможность оплаты за топливо, товары и услуги в 36 странах Европы более чем на 20000 автозаправочных станциях Statoil, British Petroleum (BP), Aral, Italiana Petrol (IP) и OMV посредством карт ROUTEX (UNERA-BERLIO).

При желании воспользоваться такой возможностью клиенту достаточно оформить только дополнительное соглашение к существующему договору с НП ООО «Берлио» на процессинговые услуги, а также бесплатно получить необходимое количество карт ROUTEX (UNERA-BERLIO).

Картой ROUTEX (UNERA-BERLIO) можно воспользоваться на объектах сети ROUTEX только в тех странах, где отсутствует сеть объектов платежной системы BERLIO CARD, т.е. кроме Беларуси, России, Украины, Польши, Чехии, Литвы.

Оплата осуществляется в белорусских рублях посредством перечисления денежных средств в ОАО «Белгазпромбанк» на покупку электронных денег «Берлио».

В случае реализации по картам ROUTEX (UNERA-BERLIO) списание денежных средств с договора будет производиться в белорусских рублях, и информация будет включена в отчет формы NTU-A3S и общую справку-акт о реализации совместно с информацией об отпуске по картам BERLIO.

Карты ROUTEX (UNERA-BERLIO) будут выдаваться клиентам центров «Берлио» в городах: Минск, Брест, Витебск, Гомель, Гродно, Могилев, Смоленск, Москва, Санкт-Петербург.

Более подробную информацию о сети объектов ROUTEX в Европе можно посмотреть на сайте <http://www.routex.com>

220057, Минск, ул. Тимашова, 61А/б/д/к: +375 (0)17 295-21-00, 210-60-00  
220057, Минск, ул. Бискупская, 58, 1/9: (0)17 210-00-81, 213-10-81, 213-10-82

**Белгазпромбанк**

**НП ООО «Берлио» совместно с ОАО «Белгазпромбанк» с 1 марта 2008 года предоставил своим клиентам возможность оплаты за топливо, товары и услуги в 36 странах Европы более чем на 20 тысячах автозаправочных станций Statoil, British Petroleum, Aral, Italiana Petrol, OMV с помощью карт Routex (Unera-Berlio).**

– Работаю руководителем уже достаточно долгий промежуток времени, не раз проводила собеседования, прием на работу новых сотрудников. Естественно, возникает вопрос: «Почему хотите работать у нас?». Большинство претендентов говорит о том, что Белгазпромбанк всегда славился своим коллективом, его называют «банк с человеческим лицом», и люди идут работать именно в КОЛЛЕКТИВ. Все знают о социальной ориентированности политики Белгазпромбанка, который заинтересован в создании нормальных, ком-

**СУПЕРКРЕДИТ**

10% 10% 10%

**Что такое «СУПЕРКРЕДИТ» 10x10x10?**  
Это кредит, предоставляемый на СУПЕРВЫГОДНЫХ условиях:  
10% - первоначальный взнос;  
10 месяцев - срок кредита;  
10% - ежемесячный взнос от стоимости товара.  
**БЕЗ КОМИССИЙ, БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ВЫПЛАТ!**

**ПРИМЕР:**  
1. Холодильник стоит 1 500 000 рублей  
2. Стиральная машина стоит 1 000 000 рублей  
3. **ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ = 2 500 000 рублей**

**В СУПЕРКРЕДИТ ВЫ ПЛАТИТЕ:**  
**СЕЙЧАС (10% общей стоимости товаров) 2 500 000 \* 10% = 250 000 рублей**  
**ПОТОМ - 10 раз по 250 000 (10% стоимости товаров)**

**Белгазпромбанк**

Ставшая частью истории реклама «Суперкредита»

фортных условий. При этом имеется в виду не то, что здесь тепло и светло, а то, что здесь всегда дают возможность проявить инициативу, реализовать себя, расти как профессионалу. Если у тебя есть желание, способности, твою инициативу не задушат, поддержат.

– Про кого из коллег вы хотели бы сказать теплые слова или особо отметить?

– Таких коллег можно перечислять бесконечно. Хотела бы в первую очередь сказать о Валерии Владимировиче Селявко, удивительном человеке, о котором с теплотой в сердце вспоминают все, кому приходилось с ним работать, общаться. Моя карьера в банке началась с его легкой руки, да и многие мои личные жизненные начинания тоже свершились благодаря его участию и мудрому совету. Хочу выразить слова благодарности Сергею Михайловичу Добролету и Елене Всеволодовне Антони, которые сформировали (да и сейчас все еще формируют) меня как руководителя, профессионала и во многом как личность, и степень этого участия переоценить сложно. Хочу сказать спасибо своему коллективу. Это высокопрофес-

**Получить «СУПЕРКРЕДИТ» проще простого!**

**Нужно всего:**

1. 15 минут Вашего времени
2. Паспорт и один из следующих документов:
  - водительские права
  - военный билет
  - должностное удостоверение
  - карточка социального страхования
3. Возраст от 21 до 60 лет

**За 15 минут!**

**НИКАКИХ СПРАВОК И ПОРУЧИТЕЛЕЙ!**

**Инфолиния: 8 (017) 254 75 35**

Лицензия на осуществление банковской деятельности № 8 выдана 05.10.2008

Сумма Вашей Покупки:  руб.

Первоначальный взнос:  руб.

Ежемесячный взнос:  руб.  
(выплачивается в течение 10 мес.)

**Белгазпромбанк**

сиональные сотрудники и сильные личности. С ними я просто не имею права останавливаться, благодаря им всегда нахожусь «в тонусе». Особенно хочется сказать о нашей «старой гвардии», людях, с которыми мы под одной крышей двадцать лет живем и работаем. Хоть встречаемся и общаемся редко, но я знаю, что они есть, а это главное. Хочу сказать спасибо банку и поздравить его с таким прекрасным возрастом. Он уже много знает, умеет и еще больше МОЖЕТ. Новых высот, побед и свершений! И хочу пожелать каждому, кому посчастливилось трудиться в банке с такой богатой историей, чтобы годы работы здесь стали периодом настоящей самореализации, удовлетворения своих самых смелых амбиций и желаний.

*P.S. Следующие интервью в этой рубрике мы будем публиковать по мере получения ответов. А пока напомним, что старейшим сотрудником Белгазпромбанка является заместитель председателя правления Александр Петрович Ильясюк, который пришел на работу в наш банк (тогда еще называвшийся «Экоразвитие») аж в 1991 году!*

# Ориентация – на малый и средний бизнес

За прошедший год в управлении продаж розничных продуктов департамента розничного бизнеса произошли значимые перестановки. Его возглавила Вероника ЯНКОВА, а Светлана ЕЛИСЕЕНКО была назначена начальником отдела продаж розничных продуктов. Ее заместителем в начале 2015 года стал Антон КОРОТЦОВ, и с этим назначением завершился процесс подбора персонала и формирования команды управления.

– В начале 2013 года было принято решение о корректировке операционной модели банка, – рассказала Вероника ЯНКОВА. – В рамках банковского обслуживания был выделен клиентский сегмент малого бизнеса, который было принято рассматривать как часть розничного бизнеса, в том числе реформированию были подвергнуты кредитное и расчетно-кассовое обслуживание. Такой шаг был предпринят в целях повышения эффективности деятельности банка, доступности банковских продуктов для потребителей, стандартизации и оптимизации бизнес-процессов, в том числе совершенствования процедур по активным банковским операциям.



Слева направо: Вероника Янкова, Антон Коротцов, Светлана Елисеенко

Во исполнение принятых решений в составе подразделений розничного бизнеса в январе 2013 года было создано управление кредитования малого бизнеса и управление продаж розничных продуктов.

Цель создания управления продаж розничных продуктов – оптимизировать управление точками продаж, которые территориально находятся в г.Минске. Ключевые задачи подразделения – организация и повышение эффективности продаж банковских продуктов.

Формирование управления осуществлялось поэтапно: в январе 2013 года был создан отдел продаж розничных продуктов, и в состав управления вошли 4 удаленные точки продаж г.Минска. В первом квартале 2013 года прошла реорганизация центров розничных услуг Минска в центры банковских услуг (ЦБУ) с оказанием полного спектра банковских услуг. В мае 2013 года, в результате реорганизации 1-ой и 2-ой городских дирекций Белгазпромбанка, в состав управления вошли два ЦБУ расширенного формата (ЦБУ №705 и №706 включают группы обслуживания физических и юридических лиц). А позже в 2014 году к управлению продаж присоединились отдел розничных операций и группа VIP-обслуживания центрального офиса банка. В 2014

году в Минске открылось новое ЦБУ в новом торговом центре на проспекте им.газ.«Звезда».

Таким образом, было сформировано подразделение, которое в комплексе организует работу по обслуживанию клиентов «большого» розничного бизнеса.

– Сегодня мы говорим «обслуживание клиентов розничного бизнеса», и подразумеваем под такими клиентами как физических лиц, так и клиентов малого и среднего бизнеса (МСБ), – продолжает Вероника ЯНКОВА. – Абсолютно все ЦБУ оказывают полный комплекс банковских услуг. Накопленный точками продаж опыт, необходимые компетенции сотрудников позволяют предоставлять клиентам розничного бизнеса продукты и услуги территориально там, где они наиболее востребованы потребителем. А то, что каждая точка продаж имеет в своем арсенале полный комплекс банковских услуг как для физических лиц, так и для субъектов хозяйствования, позволяет своевременно и полно выявлять потребности наших клиентов и предоставлять то, что ими действительно будет востребовано.

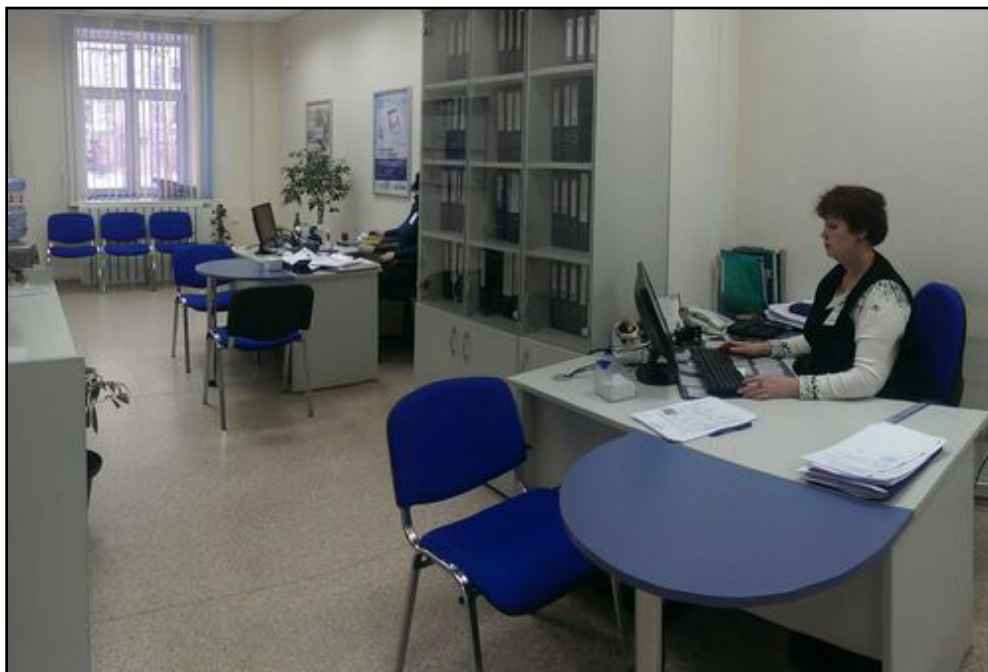
На протяжении двух лет, помимо изменений самой организационной структуры, шел кропотливый процесс по выработке единых подходов и стан-

дартизации продаж розничных банковских продуктов. Приводились к единому знаменателю режимы работы фронт-офисных подразделений. Большое внимание уделялось подбору и подготовке персонала, освоению сотрудниками новых компетенций и развитию их навыков, в рамках управления активно проходила ротация кадров – персонал переходил из одной точки продаж в другую, из кассы – в операционисты, из обслуживания физических лиц в «корпоратив», из рядового экономиста в руководители ЦБУ.

– Совместно с управлением делами искали пути повышения удобства и комфортности офисов банка. Например, кто бывал в ЦБУ №704 по проспекту Независимости (на фото справа), вспомнит, что в этой точке продаж всегда были очереди клиентов и очень мало места, сотрудников для работы с существующим клиентским потоком не хватало, а разместить дополнительный персонал было негде. В 2013 году была организована работа дополнительного офиса по тому же адресу (взяли в аренду и оборудовали дополнительное помещение). В результате клиенты ЦБУ на центральном проспекте города получили возможность более комфортного обслуживания: были разделены зоны обслуживания корпоративных клиентов и физических лиц, была организована зона ожидания клиентов, открыта одна дополнительная касса, увеличили штатную численность точки продаж и продлили время работы с клиентами. Объем операций ЦБУ значительно прирос с этого момента, но, полагаю, комфортность обслуживания клиентов, а значит и уровень качества обслуживания, весят несопоставимо больше. С учетом оборудования дополнительного офиса мы смогли организовать помещение для отдыха сотрудников. Это может у кого-то вызвать улыбку, но поверьте, для удаленной точки продаж, где нет никаких подсобных помещений, и все пространство офиса – это клиентская зона, «комната отдыха» – это не роскошь, а средство продвижения к более качественному обслуживанию клиентов.

Оптимизация пространства и зонирование помещений были произведены и в других ЦБУ. В ряде офисов провели ремонтные работы. В 2014 году начался этап внедрения в офисах банка системы электронной очереди.

В части развития сети точек продаж банка мы еще очень далеки от совер-



шения: необходимо расширять сеть присутствия банка, оптимизировать форматы офисов – нам предстоит разработка и внедрение стандартов офисов, концепции развития сети. Какие офисы банка мы создаем – таких клиентов мы в конечном итоге в эти точки продаж и привлекаем. То же самое можно сказать о продуктах – какие продукты банка мы предлагаем, таких клиентов мы получаем.

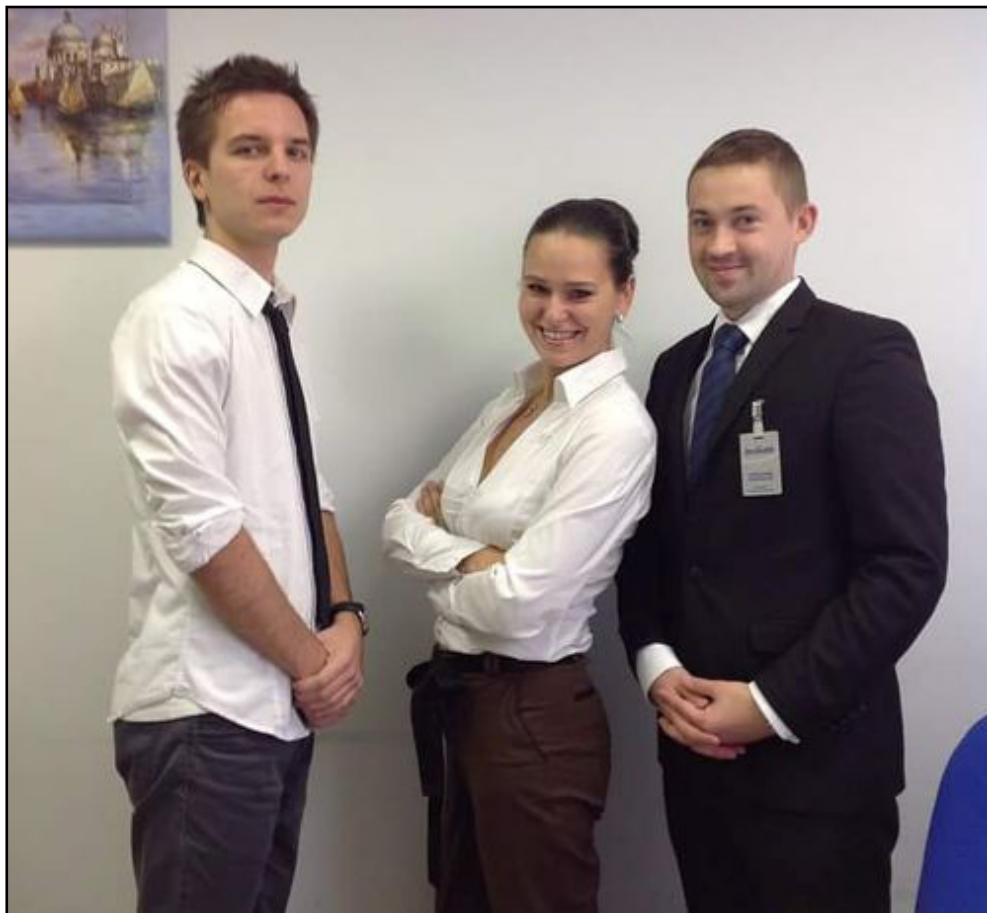
*Эти и еще многие другие задачи стоят перед управлением продаж розничных продуктов. Для их решения в составе управления организована работа отдела продаж розничных продуктов – структура новая как для банка, так и для самих сотрудников. Команда «продавцов» формировалась на протяжении 2013 года. Руководит отделом продаж*

**Светлана Елисеенко:**

– Отдел продаж розничных продуктов реализует две ключевые задачи. С одной стороны, осуществляет активные продажи банковских продуктов – где мы непосредственно взаимодействуем с клиентом, с другой стороны – реализует задачи по организации продаж и по повышению качества обслуживания клиентов – как информация воспринимается сотрудниками, где они ее черпают, чем они пользуются для ее актуализации; с чем сталкивается клиент при обращении в банк, как происходит взаимодействие с клиентом.

То есть это организация всей внутренней цепочки, с самого начала рождения продукта до прихода клиента в банк и стимулирования его повторного обращения.





Сотрудники отдела продаж: Никита Логич, Юлия Ломонос, Александр Скарлыгин

Сотрудники отдела работают с клиентами как дистанционно – переписка с клиентами, звонки, – так и непосредственно осуществляют выезды к клиентам на переговоры, презентации. В шутку они называют себя «топ-топ-менеджеры» – они не только «протаптывают» свою дорогу к клиенту, но и «тропинку продаж» для всего розничного блока. Отдел осуществляет активные продажи пакетов РКО, продажи зарплатных проектов корпоративным клиентам, выезды с презентациями на предприятия, обслуживающиеся в банке.

– На этих мероприятиях мы рассказываем клиентам о наших продуктах, отвечаем на вопросы, и вопросов всегда много – особенно если сотрудники активно пользуются продуктами нашего банка, – отмечает экономист 1 категории отдела продаж Юлия ЛОМОНОС. – Большим интересом пользуются наши овердрафты, сберегательные карты – по ним привлекательные условия, всегда особо останавливаемся на возможностях, которые сегодня предоставляет система ДБО банка, интернет и мобильный банкинг. Далеко не все клиенты готовы приходить в банк за дополнительными услугами, тем более в рабочее время. Поэтому мы предоставляем возможность оформить заявление на

дополнительную услугу или продукт в процессе расширенной презентации.

За всеми нашими корпоративными клиентами стоят физические лица – сотрудники компаний, их владельцы и руководители, поэтому продажи продуктов корпоративным клиентам тесно переплетены с продажами продуктов для физических лиц. Это в том числе объясняет объединение в понятие «Розница» клиентов малого и среднего бизнеса и клиентов – физических лиц.

По словам Светланы ЕЛИСЕЕНКО, в основные функции отдела продаж входит в том числе и модификация существующих продуктов для малого и среднего бизнеса:

– Исторически Белгазпромбанк в большей степени ориентировался на обслуживание представителей крупного бизнеса, и наша линейка, наши тарифы в первую очередь создавались для удовлетворения потребностей именно этих клиентов. В настоящий момент взаимодействие с малым и средним бизнесом налажено с точки зрения обслуживания клиентов, но мы должны не только качественно обслуживать существующую клиентскую базу, но и занимать активную позицию по привлечению новых клиентов. А для этого нужно понять, что необходимо клиентам малого и средне-

го бизнеса. Их потребности и варианты взаимовыгодного сотрудничества с банком – вот что сегодня является одной из ключевых задач отдела продаж. Мы углубляемся в потребности клиента малого и среднего бизнеса, их процессы обслуживания и тарифы, и одновременно делаем упор на активные продажи продуктов для МСБ.

Одним из вариантов привлечения клиентов на обслуживание является формирование индивидуальных продуктовых предложений для небольших целевых групп клиентов, учитывая наше желание сделать обслуживание клиентов максимально дистанционным и удобным для клиента, что позволит нам уменьшить стоимость обслуживания.

Важным параметром является улучшение взаимодействия с клиентами через сайт банка, колл-центр и другие каналы донесения информации, углубление понимания профиля клиентов и их сегментация.

В связи с необходимостью построения системы активных продаж продуктов для малого и среднего бизнеса в команде управления продаж розничных продуктов появился новый руководитель – заместитель начальника отдела продаж розничных продуктов – Антон КОРОТЦОВ:

– Перед подразделением по работе с малым бизнесом стоят амбициозные задачи. Цель – увеличение клиентской базы, повышение лояльности действующих клиентов Белгазпромбанка, увеличение степени охвата продуктами банка клиентской базы, повышение дохода от одного клиента для банка.

Для реализации данных мероприятий разработан и утвержден план мероприятий, предполагающий изменение существующей модели по работе с клиентами. В 2015 году максимальный упор будет сделан на продвижение услуг интернет-клиентинга, в том числе и для существующих клиентов банка, что позволит снизить затраты на обслуживание клиентов, освободить время операционных сотрудников. Был сделан анализ рынка, и на основании этого в самое ближайшее время выйдут обновленные пакеты расчетно-кассового обслуживания, предполагающие в первую очередь учет интересов наиболее многочисленной и высокодоходной группы клиентов – индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, предоставляющих разнообразные услуги (в т.ч. программистов). Для прочих

клиентов банка в самое ближайшее время будет утвержден продукт, предлагающий наиболее выгодные на рынке условия по получению учредителями дивидендов. Кроме того, в 2015 году мы будем активно развивать разнообразные партнерские программы для клиентов банка: как для юридических лиц, так и для физических. Следите за нашей работой – будет интересно!

– В конце прошлого года стартовал проект «Карта покупок» – карта позволяет осуществлять покупки в рассрочку, без уплаты процентного вознаграждения, – напомнила Светлана Елисеенко (на фото). – Многие сотрудники банка уже воспользовались этим предложением. Чтобы сформировать сеть пар-



тнеров, сотрудниками отдела продаж осуществлялось активное привлечение в проект магазинов, в которых можно совершать покупки по этой карте – самостоятельно осуществляли поиск партнеров, переговоры, заключение соглашений, проверку работы магазинов в системе. На самом деле, каждый сотрудник банка может привлечь в нашу сеть дополнительные магазины, в которых можно рассчитываться Картой покупок или сообщить нам, с кем еще мы можем сотрудничать. Мы не просто считаем себя одним из структурных подразделений банка, мы самые типичные его представители. Ведь на самом деле в банке продает каждый сотрудник. А что в этом году продали вы?

# КАРТА ПАКУПАК

Выбірайце тавар, аплачвайце яго «Картай Пакупак» і цешце сябе, сваіх родных і блізкіх жаданымі пакупкамі!

Рондаль

Ланцужок

Патэльня

Жырандоля

Пантофлі

## Што такое карта пакупак

Карта Пакупак – разліковая карта Белгазпрамбанка з дазволеным авердрафтам ад 5 да 100 мільёнаў рублёў і магчымасцю пагашэння кошту пакупак роўнымі плацяжамі ў перыяд растэрміноўкі.

▶ [Дзесяць больш пра карту пакупак](#)



Адрасы магазінаў

Адравіць заяўку

## Як атрымаць карту пакупак?

Карту пакупак магчыма аформіць у любым адзяленні Белгазпрамбанка у больш чым 30 гарадах Беларусі ўсяго за 20 хвілін.

Атрымайце бясплатную кансультацыю па кароткім нумары  
Званок бясплатны са стацыянарнага тэлефона!

 120

# «Среда развития»: новогодние глупости для взрослых

Говорят, что Новый год – это такое время, когда случаются чудеса. А если не случаются, мы можем их организовать самостоятельно. 14 января «Среда развития» собрала сотрудников Белгазпромбанка на мастер-класс Юлии Чебуниной «Новогодние глупости для взрослых».



– Мастер-класс посвящен серьезным проблемам и затруднениям, которые можно преодолеть с помощью юмора и игровых техник – это немного мудрое название, но ничего более подходящего я придумать не смогла, – призналась Юлия ЧЕБУНИНА. – Смысл игровой техники заключается в том, чтобы вернуть нас к нашему детскому творчеству, благодаря которому мы начинаем видеть новые возможности решения насущных проблем. Поскольку тренинг посвящен тематике, которая затрагивает нашу детскую часть личности, он будет веселый, смешной, и мы все немножечко вернемся в детство. Насколько глубоко нам это удастся сделать, на-

столько тренинг будет успешным. Для банковских работников он будет полезен в силу специфики их деятельности. Это люди с развитым аналитическим мышлением, рациональные, подходящие к решению любых проблем с точки зрения логики, опыта, здравого смысла. Но эти подходы, с одной стороны, поддерживают, а с другой – ограничивают. И если брать банковских работников как аудиторию, тренинг будет полезен именно в силу специфики их деятельности, где мало места для парадоксальных, творческих решений (другое дело, если бы это была аудитория художников). Я «айтишник» по своей основной сфере деятельности, и я знаю, насколько это важно. И для банковских работников это позволит раскрепостить ту часть личности, которая мало задействована в повседневной деятельности. С годами мы немножко «костенеем», а здесь будет возможность расширить горизонты.

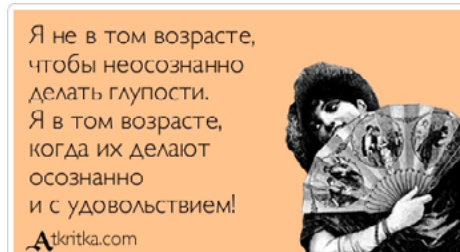
## ОТЗЫВЫ

*Главный экономист отдела мониторинга и анализа кредитных операций Светлана Фадеева:*

– Мастер-класс Юлии Чебуниной «Новогодние глупости для взрослых» анонсировался «Средой развития» как новогодний подарок сотрудникам банка. Подарок оказался действительно новогодним (14 января – старый Новый год), и, сверх ожиданий, очень приятным. Юлия создала для нас по-настоящему праздничную, новогоднюю атмосферу, с мандаринами, конфетами и воспоминаниями детства. В такой обстановке материал воспринимался легко и радостно. Прозвучало довольно много новой, интересной и полезной информации, которой наверняка каждый из слушателей воспользуется и в работе, и в личной жизни. Спасибо большое и Юлии, и тем, кто ее пригласил, за этот чудесный новогодний подарок.

*Ведущий специалист отдела оптимизации бизнес-процессов управления развития Юрий Равинский:*

– Семинар получился достаточно легким, позитивным. В игровой манере были предложены варианты решения достаточно серьезных проблем. Позво-



лил наладить некоторое неформальное отношение с коллегами. Было интересно, спасибо большое!

*Экономист 1 категории группы последующего контроля и формирования документов отдела кассового обслуживания Татьяна Титова:*

– Очень нужная тема и очень полезные техники. «Тапочковым ритуалом» пользоваться не обещаю, а вот гадание на мандариновой шкурке, «йодная сеточка» и некоторые другие можно и даже нужно использовать в нашей, такой взрослой и серьезной, жизни. Огромное спасибо за организацию и прекрасное проведение тренинга!

*Главный аудитор отдела аудита Дарья Шмат:*

– Тренинг понравился. Для меня это был свежий взгляд на избитый лозунг «Если хочешь получить то, чего у тебя раньше никогда не было, начни делать то, чего раньше никогда не делал». Предложенные практики нестандартны, вызывают удивление и любопытство. Желаю всем участникам тренинга достигнуть своих целей и всегда оставаться в хорошем настроении и на позитивной волне.

*Ведущий экономист группы обслуживания физических лиц ЦБУ №705 Мирслав Ситник:*

– Очень понравился семинар Юлии Чебуниной. Три часа пролетели так же быстро, как новогодние праздники. Очень полезно перед новым рабочим годом набраться позитива, настроиться на счастье, узнать, где лежит успех, и в какие акции выгодно вложить деньги в 2015 году. Теперь я еще лучше умею реализовывать желания, зарабатывать деньги, рассасывать проблемы и рассказывать сказки!

*11 февраля, в рамках следующей «Среды развития», состоится мастер-класс по игре в новус (морской бильярд).*

# Самый главный аксессуар (женский взгляд на кредит)

Продолжается конкурс «Кредитные каникулы», объявленный сайтом Infobank.by. Его главный приз — зимняя поездка на Кипр. В прошлом номере мы рассказывали, «Как дикое «мяу» довело до кредита», взятого в Белгазпромбанке. Еще одну интересную историю прислала читательница, подписавшая скромно «Виктория».

Этот рассказ лишний раз напоминает, что кредит — вещь серьезная. Кому-то он может все испортить, а кому-то изменит жизнь к лучшему...

— Этот увлекательный случай произошел со мной совсем недавно. Я еще в статусе молодого специалиста после окончания ВУЗа искала работу, надеясь найти что-то подходящее.

На тот момент у меня был старенький телефон LG, который почти разваливался в руках, и явно не вписывался в мой имидж перспективного специалиста. Последовав известной фразе А.П. Чехова, что «В человеке все должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и мысли» (аксессуары в том числе), я отправилась на поиски нового красивого, недорогого телефона.

Поиск я начала с магазинов «5 Элемент» (см. фото), изучая различные модели телефонов с разной функциональностью и стоимостью. На глаза мне попался телефон. Только взяв его в руки, я поняла, что это то, что мне нужно.



Стоимость его была намного больше, чем я планировала. Денег, чтобы купить телефон сразу, на то время не было. Да и справку о доходах брать негде, и я, расстроенная, решила позабыть о покупках.

В то время мои родственники приехали погостить в мой город, и в задушевной беседе я рассказала о своем желанном телефоне. На следующий день под предлогом домашних покупок, мы незаметно подошли к магазину бытовой техники. Мне решили сделать сюрприз и буквально через 30 минут на имя брата мы оформили кредитный договор на покупку заветного телефона с оплатой первоначального взноса в подарок от моих родных. Вот только мысли, за какие средства оплачивать платежи по кредитному договору, не давали мне покоя. Продолжая поиски работы, через несколько дней я наткнулась на интересную вакансию, но после собеседования мне так и не позвонили.



Одолжив у всех близких сумму ежемесячного платежа, я внесла первую оплату, не представляя, как буду оплачивать следующий платеж. Денег не было даже на еду. Совсем отчаявшись, мне пришлось поехать к родителям в другой город, чтобы попросить помощи у них. В вечернем поезде было нелюдно, рядом со мной ехала женщина лет тридцати, в деловом костюме, и нервно нажимала на телефон. Через 20 минут она



КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР № \_\_\_\_\_

Кредитчик: ип. «Пятый элемент» (далее - Кредитчик). Адрес: г. Витебск, ул. Ленина, 26а. Контакт: тел. (817) 228-78-78, e-mail: delau@belgazprombank.by

Клиент: \_\_\_\_\_ (далее - Клиент).

Кредит: ип. «Пятый элемент» (далее - Кредитчик) предоставляет Клиенту кредит в размере 2 964 600 белорусских рублей (далее - Сумма кредита) на срок 30 месяцев (далее - Срок кредита) под процентную ставку 0,0001% годовых (далее - Процентная ставка). Клиент обязуется возместить полученный кредит, уплатить проценты за пользование им и выполнить другие условия, оговоренные в настоящем Кредитном договоре.

2.1. Сумма кредита, бел. руб.	2 964 600	2.2. Размер процентной ставки, годовых (ППС)	0,0001%
2.3. Сумма ежемесячного платежа (включая часть суммы кредита и процентов за пользование кредитом), бел. руб.	494 100	2.4. Количество и периодичность платежей	30 раз в месяц
2.5. Дата первого платежа, не позднее:	01/05/2014	2.6. Дата последнего платежа (срок возврата всей суммы кредита), не позднее:	01/10/2014

3. Иные условия кредита: 3.1. Цель кредита: на потребительские нужды. 3.2. Порядок и срок предоставления кредита: одновременно в безналичном порядке путем перечисления Банком денежных средств на Текущий счет Клиента в день заключения Кредитного договора. 3.3. Порядок возврата кредита: в наличном или безналичном порядке путем внесения (перечисления) денежных средств на текущий счет Клиента. 3.4. Срок погашения кредита: ежемесячно равными частями в сумме ежемесячного платежа, открытый в рамках Кредитного договора. 3.5. Порядок и периодичность платежей: ежемесячно с даты первого платежа по дату последнего платежа включительно. 3.6. Порядок и сроки начисления процентов: ежемесячно с 1 по 30 число каждого месяца на фактический ежедневный остаток задолженности. 3.7. При просрочке уплаты Банку денежных средств Клиент уплачивает Банку проценты в размере 1% от суммы просроченной задолженности. 3.8. При нарушении Клиентом сроков перерасчета процентов Банк начисляет Клиенту на его Текущий счет неустойку в размере 0,001% от суммы просроченной задолженности. 3.9. Банк вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения Кредитного договора (или) потребовать досрочного погашения суммы кредита, в случае неисполнения (немассового исполнения) Клиентом каких-либо обязательств перед Банком по Кредитному договору, если, в случае неисполнения (немассового исполнения) Клиентом каких-либо обязательств перед Банком по Кредитному договору, при этом Клиент обязан погасить сумму кредита, уплатить начисленные проценты и пени (при ее наличии) в срок, указанный в уведомлении, направленном Банком Клиенту. 3.10. Споры по Кредитному договору разрешаются в Суде Фрунзенского района города Минска. 3.11. Настоящий документ, подписанный только Клиентом, является заявлением Клиента на выдачу кредита и согласием Клиента предоставить Кредитный договор. 3.12. Настоящий документ, подписанный Клиентом и Банком, а также Условия кредитования в рамках проекта «DELAU» (далее - Условия), являющиеся неотъемлемой частью Кредитного договора, в совокупности являются кредитным договором заключенным между Клиентом и Банком. Полный текст Условий в электронном виде находится на сайте Банка по ссылке [http://www.belgazprombank.by/personal\\_banking/kreditni\\_dokument/](http://www.belgazprombank.by/personal_banking/kreditni_dokument/). Для получения текста Условий в письменном виде Клиент обращается в Банк в письменном заявлении. 3.13. Кредитный договор является договором присоединения. 3.14. Кредитный договор заключается и вступает в силу с момента его подписания Банком. 3.15. Кредитный договор составлен в одном экземпляре, который хранится в Банке.

\* сеть магазинов \*

**ПЯТЫЙ ЭЛЕМЕНТ**

г. Витебск, ул. Ленина, 26а

000 "ТехноСтар Плюс"  
ВИТЕБСК, УЛ. ЛЕНИНА, 26А  
КСА 3026445  
УИП 491054195  
19/04/2014 15:03  
КАССИР 01 Кассир

Первоначальный взнос по кредиту = 1 127 090

1-1270900x1.000 = 1270900

**ПРОДАЖА** 1270900

ОПЛ. НАЛ. 0  
ОПЛ. КАРТ. 1270900  
СДАЧА 0

СПАСИБО, ЧТО ВЫБРАЛИ НАС!  
ФИСКАЛЬНЫЙ ДОКУМЕНТ Ф.РБ

Кредитный договор в магазине «Б Пятый Элемент» был оформлен в рамках программы Delay Белгазпромбанка

При прекращении обязательств по Кредитному договору (в т.ч. и по требованию Клиента в случае досрочного расторжения Кредитного договора) в части финансирования Текущего счета неиспользованный остаток денежных средств с действующего Текущего счета выдвигается Клиенту в наличной форме либо отправляется в адрес Клиента почтовым переводом. Настоящим Клиент дает Банку следующее постоянное действующее платежное поручение, которое действует с момента подписания Банком Кредитного Договора: Код валюты: 974. Сумма распределения с текущего счета №3014000023468/33009561: 1. Сумма выдачи кредита. 2. Сумма в погашение кредита по кредитному договору. 3. Сумма в погашение процентов по кредитному договору. 4. Сумма в погашение просроченной задолженности по кредиту. 5. Сумма в погашение просроченной задолженности по процентам. 6. Сумма в оплату комиссий за ведение текущего счета. 7. Сумма в уплату пени по кредитному договору. 8. Сумма в оплату издержек Банка по получению исполнения по кредиту. 9. Сумма возврата через РУП «Белпочта» излишне уплаченных денежных средств. 10. Сумма в оплату комиссий за перевод денежных средств с текущего счета.

Платежатель: Клиент. Счет Клиента № \_\_\_\_\_  
Банк-отправитель: ОАО «Белгазпромбанк», г. Минск, код 742. Банк-получатель: 1. Банк ОАО «БПС-Сбербанк» г. Минск, код 369, г. МИНСК, РБ, Банк-получатель: 2-10. ОАО «Белгазпромбанк», г. Минск, РБ, код 742. Бенефициар: 1. Предприятие ООО «ТехноСтар Плюс», РБ, счет № 3012156266017, Бенефициар: 2-10. ОАО «Белгазпромбанк», г. Минск, РБ, Счет № 2412002211347, 3) 2471000019319, 4) 2481000017633, 5) 2491000019706, 6) 8101000000142, 7) 83800000000051, 8) 6570000004133, 9) 3819000099769, 10) 8101000000533

Назначение платежа: 1. Перечисление средств в оплату товара/услуги. 2. Погашение кредита по кредитному договору № \_\_\_\_\_. 3. Погашение просроченной задолженности по основному долгу по кредитному договору № \_\_\_\_\_. 4. Погашение просроченной задолженности по процентам по кредитному договору № \_\_\_\_\_. 5. Комиссионное вознаграждение за ведение текущего счета. 6. Возврат денежных средств клиенту через РУП «Белпочта». 7. Возврат денежных средств клиенту по кредитному договору № \_\_\_\_\_. 8. Издержки по получению исполнения по кредиту по кредитному договору № \_\_\_\_\_. 9. Возврат денежных средств клиенту через РУП «Белпочта». 10. Комиссионное вознаграждение за перевод денежных средств с текущего счета.

5. Клиент подтверждает, что:

5.1. предоставление кредита является правом Банка, а также понимает, что Банк вправе отказать в предоставлении кредита и не подписывать Кредитный договор с Клиентом без объяснения причин; 5.2. до заключения Кредитного договора ему была предоставлена в письменной форме информация о сумме кредита, сроке, на который кредит может быть получен, размере процентной ставки, цели использования кредита, способах обеспечения исполнения обязательств, суммах платежей Клиента по срокам уплаты; переписи и размерах платежей, которые необходимо уплатить при несоблюдении Клиентом условий Кредитного договора; возможности и условиях досрочного погашения кредита, иной информации, предусмотренной законодательством; 5.3. ознакомился с проектом Кредитного договора, в т.ч. Условий, и Перечнем вознаграждений за операции по Текущему счету, а также получил текст Кредитного договора; 5.4. согласен на сбор, поиск, обработку, хранение, использование и совершение иных действий с данными и сведениями, указанными в настоящем документе и которые станут известными до и после заключения Кредитного договора и при его исполнении, иной информации о частной жизни Клиента и его персональными данными (далее - сведения о Клиенте) Банком и лицами, которые осуществляют обслуживание Банка (далее - обслуживающие лица); 5.5. согласен на передачу сведений о Клиенте, а также документов обслуживающим лицам, и настоящим уполномочивает обслуживающих лиц как представителей Клиента на получение сведений о Клиенте и документов о достоверности сведений о Клиенте и обслуживающих лицах информации от государственных органов, юридических или физических лиц о достоверности предоставленных Клиентом данных, сведений и информации; 5.7. согласен на осуществление аудиозаписи телефонных переговоров, производство фото- и видеосъемки при заключении и исполнении Кредитного договора, при осуществлении взыскания просроченной задолженности, и на использование данных материалов в качестве доказательств при возникновении спора; 5.8. согласен с тем, что Банк вправе уполномочить третьих лиц для осуществления взыскания задолженности по Кредитному договору, уступить право требования по Кредитному договору (Клиент подтверждает, что личность кредитора не имеет для него существенного значения); 5.9. согласен на получение от Банка информации и требований посредством почтовых отправлений, сообщений на мобильный и стационарный телефоны; 5.10. все согласия считаются предоставленными Клиентом лично Банку; 5.11. предоставляемая Клиентом информация является достоверной, документально действительной;

6. Дополнительно Клиент запрашивает сведения на получение банковской платежной карточки Банка на следующих условиях: тип карточки: платежная/visa electron, вариант продукта: суперкредитка, валюта счета: белорусские рубли, срок действия карточки: 3 года, ППС 45.0000, лимит овердрафта 8000000, место получения карточки \_\_\_\_\_

При этом указывается в направлении в Банк возникшие в связи с направлением в Банк заявления на получение банковской платежной карточки, а при заключении между Клиентом и Банком договоров об использовании банковской платежной карточки, текущего счета и на овердрафтном кредитовании - также на правоотношения сторон, возникшие в связи с заключением и исполнением вышеуказанных договоров.

Сотрудник банка: \_\_\_\_\_  
Подпись: \_\_\_\_\_ Фамилия И. О. \_\_\_\_\_  
Дата кредитного договора " \_\_\_\_ " \_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Подпись: \_\_\_\_\_ Фамилия И. О. \_\_\_\_\_  
Дата заявки 19.04.2014

Личность клиента удостоверена в соответствии с паспортом. Подпись клиента соответствует подписи в паспорте.  
Уполномоченное лицо: \_\_\_\_\_ Подпись: \_\_\_\_\_ Фамилия И. О. \_\_\_\_\_

скромно попросила у меня телефон позвонить. Закончив свой разговор, она оценила функциональность, дизайн и качественный динамик телефона, и так у нас и завязался разговор.

Рассказывая о себе, мы обсуждали взлеты и падения, интересные ситуации по жизни, и я вскользь коснулась волнующего меня вопроса о трудоустройстве, так прошло три часа дороги. Перед своей станцией Светлана (так звали мою собеседницу), сказала, что, возможно, сможет мне помочь своим деловым предложением.

Прошло полгода, сегодня я перспективный специалист в преуспевающей организации, и работаю под руководством Светланы Анатольевны (моей собеседницы из поезда). Ее деловое предложение оказалось мне подходящим. Теперь я с легкостью решаю все профессиональные вопросы, а через несколько месяцев надеюсь на повышение. Вот так качественный и стильный телефон помогает устроить профессиональную карьеру.

Кредитный договор за телефон я выплатила в срок без единого штрафа и периода просроченной задолженности.

P.S. Наверное, не случайно девушку зовут Виктория. Именно ее рассказ оказался лидером голосования!

# Подсказки для бизнеса от «Внешпромагроинвест»

## ЗАО

**«Внешпромагроинвест» входит в число VIP-клиентов Минской областной дирекции Белгазпромбанка. Компания занимается финансово-инвестиционной деятельностью в области агротехнологий, производства и строительства. Многие из клиентов ЗАО «Внешпромагроинвест» признаны лучшими в своей отрасли. Подробнее об истории создания компании и сфере ее деятельности рассказал председатель совета директоров ЗАО «Внешпромагроинвест» Федор ЯКУБОВИЧ.**

– Идея создания ЗАО «Внешпромагроинвест» возникла из двух потребностей рынка. Во-первых, сегодня любому предприятию, которое занимается коммерческой деятельностью в Беларуси, нужно выстраивать свои финансовые потоки. Конечно, существует банковская система, которая может осуществлять стратегическое финансирование предприятий, и успешно с этим справляется. Но в связи с тем, что в последние годы товарные рынки стали очень волатильны (*изменчивы в отношении цен – прим.ред.*), это привело к тому,



что у предприятий планирование финансовых потоков усложнилось. К сожалению, в Беларуси в банковской и страховой сфере нет инструментов хеджирования этих рисков (*то есть мер, нацеленных на страхование рисков на финансовых рынках, причем этот инструмент нацелен скорее на сокращение убытков, чем на увеличение прибыли – прим.ред.*). Это приводит к тому, что иногда у предприятий (неожиданно и на короткий период) срываются финансовые потоки. К чему это может привести? Если вовремя перекредитовать, то больших потерь не будет, только небольшие затраты на финансирование. Но если этого не сделать быстро, то последствия для предприятия могут быть глобальными. Невовремя погасить кредит – это фактически обозначает испортить кредитную историю. А ломка кредитной истории может привести к тому, что все финансирование предприятия может «лечь». В данном случае вторичные причины даже более глобальны, чем первичные. А в итоге – пятно на деловой репутации предприятия.

Таким образом, мы оценили ситуацию на рынке, и увидели востребованность такой финансовой структуры, которая помогала бы предприятиям закрывать такие кратковременные пробелы в финансировании. Банк – все-таки структура более мощная и бюрократическая, что вполне оправдано, но процесс перекредитования там занимает от

месяца до трех. А для предприятий этот вопрос нужно рассматривать максимум неделю. Наша структура простая, решения принимаются оперативно, директор уполномочен принимать их самостоятельно. И это делается быстро: день-два, максимум неделя (по самым сложным вопросам). Одним словом, мы помогаем устранять кратковременные непредвиденные сбои в нормальном движении финансовых потоков.

А теперь несколько слов о второй потребности рынка, которую мы видим. Для того, чтобы любому предприятию быть конкурентоспособным на рынке, мало одной идеи, надо решать целый комплекс вопросов: и технологических, и юридических, и маркетинговых, и в том числе финансовых. Правильное выстраивание своей финансовой политики является одним из важнейших элементов деятельности предприятия, тем более что в Беларуси стоимость финансирования (по сравнению с Европой и Америкой) гораздо выше. Так что и цена ошибки велика. Сегодня многие предприятия страдают и теряют деньги из-за того, что неправильно выстроены финансовые потоки. Из-за этого они попадают в долговые ямы, а иногда становятся в условия, при которых невозможно проводить далее свою деятельность. Поэтому такая услуга, как профессиональная помощь в организации финансовых потоков, востребована. Белорусская высшая школа готовит финансистов, и в последнее время выпускаются кадры, которые разбираются в современных финансовых инструментах, но в советское и постсоветское время это был второстепенный вопрос, потому что государственные предприятия финансировались за счет бюджета. Сейчас же потребность в профессиональных консультациях растет. Задача, которая стоит перед предприятием – оказание помощи клиентам, организация финансирования и правильное выстраивание своих финансовых потоков. Есть еще ряд дополнительных задач, которые в дальнейшем нужно решать предприятиям. К примеру, зарождается фондовый рынок Беларуси – пока он на начальном этапе, но рано или поздно разовьется. Мы смотрим по разным

направлениям и оцениваем все возможные перспективы. Причем мы не ставим себе глобальных задач помочь всем желающим, но занимаемся этим по мере возможности. Нам тоже нужны финансовые партнеры и источники финансирования, они у нас ограничены. Мы их ищем, хотим привлекать в Беларусь и западные инвестиции, хотим показать, что Беларусь – это индустриальная страна и здесь можно реализовывать интересные проекты. По своему потенциалу наша страна очень недооценена. Конечно, всегда есть сложности, но мы в будущее смотрим с оптимизмом!

– По вашим словам, вы отреагировали на потребности рынка. А в Беларуси уже существовали подобные компании, или вы перенимали зарубежный опыт?

– Я исходил из собственного опыта деятельности в коммерческой структуре и консалтинговой компании. Это было испытано, как говорится, «на собственной шкуре», а не придумано или вычитано из книжек. Такие компании, наверное, были, но мы опирались в первую очередь на собственный опыт. Сколько сейчас предприятий в Беларуси? Десятки тысяч. Есть ли столько профессиональных финансистов? Однозначно нет. Найти их хотя бы сто надо еще постараться. Все они в основном работают в банках, для предприятий это дорого (то есть они не могут себе позволить платить им высокую зарплату). И аутсорсинг, обращение к сторонним ресурсам – это хороший способ решения проблемы. Первыми нашими клиентами были компании, с которыми мы уже работали. Потом стали приходиться новые. И это происходит без рекламы. Мы развиваемся постепенно. Не хотим давать пустых обещаний, просто стараемся делать свою работу честно, а это требует времени и ресурсов.

– Каков профиль обслуживаемых вами предприятий?

– По большому счету, это неважно. Хорошо, когда клиенты смежные – или работают в одной отрасли, или просто взаимодействуют между собой. Как и в банке, это позволяет без внешнего источника создать общие резервы, то есть сэкономить для предприятий, удешевить для них финансирование. Банк наверняка бы тоже взял на обслуживание цепочку вроде такой: колхоз, завод по переработке муки, хлебный магазин и покупателей этого хлеба (на зарплатный проект). Этот принцип хорош для нас, как и для банка. Да и в мировой

экономике узкая специализация дает возможность сконцентрироваться профессионалам и решать задачи на высоком уровне. Но мы не обязательно берем представителей только одной отрасли. Конечно, для нас важны в первую очередь предприятия производственные, с длинными потоками. Если предприятие оборачивает капитал за период меньше месяца, то это не наш клиент, и мы им не сильно интересны.

– Вы сказали, что смотрите в будущее с оптимизмом. Интересно, какие планы и перспективы у вашей компании на 2015 год?

– Ничего глобально изменять мы не будем. В связи с тем, что сегодня рынок нестабилен, потребность в наших услугах будет расти. Мы ведем переговоры и с вашим банком в том числе – очень приятно работать с такой командой профессионалов. Но мы ищем и другие источники увеличения ресурсов, так как хотим расширять свою деятельность. Планируем вводить новые инструменты: например, финансирование лизинговых компаний. Ведем переговоры со страховыми компаниями. Белорусские предприятия в обозримой перспективе хотят выходить на IPO, мы планируем помогать им (IPO, Initial Public Offering – это первичное публичное предложение акций компании, которое проводится в основном для привлечения долгосрочного капитала, и немаловажно при этом то, что таким образом повышается узнаваемость компании, осуществляется ее публичная оценка – прим. ред.). Наш оптимизм связан тем, что экономическая политика страны направлена на повышение эффективности. Только эффективная экономика сможет выживать в мире, и Беларусь не исключение. А для этого нужно эффективное финансирование. Мы работаем «с открытым забралом», честны с нашими партнерами. Поэтому я уверен, наши услуги будут востребованы.

Следующие вопросы мы адресовали директору ЗАО «Внешпромагроинвест» Марине ПЕТРОВИЧ.

– Как развивается ваше сотрудничество с Белгазпромбанком, довольны ли вы им?

– С Белгазпромбанком мы сотрудничаем относительно недавно – больше 2 лет. Но в бизнесе важна не столько продолжительность сотрудничества, сколько эффективность и отношение-настрой партнера. И здесь в адрес Белгазпромбанка мы можем направить исключительно положительные комментарии.



Банк никогда не подводит. Все, что обещает, всегда исполняет в срок. Большой плюс Белгазпромбанка – зарубежный капитал. На сегодняшний день предприятию обойтись без иностранных кредитных линий, пожалуй, невозможно. И немаловажно, когда такие известные финансовые институты, как МФК и ЕБРР (кстати, активно сотрудничающие с Белгазпромбанком), видят, что предприятие исполняет свои обязательства в срок. Кроме того, для нас очень важна стоимость ресурсов. И существенно удешевлять ее помогают иностранные линии. Еще один весомый плюс: международные институты предоставляют «длинные» ресурсы. С клиентом интересно работать долго: не месяц-два, а год как минимум. Когда мы обещаем банку помочь в трудной ситуации, всегда свое слово держим, и в сегодняшних условиях это актуально. Создание резервов помогает нам исполнять свои обязательства по кредитным договорам своевременно, а иногда и заранее. Еще отмечу, что команда Белгазпромбанка – одна из самых профессиональных из всех, с кем мы сотрудничали.

– На праздновании 20-летия Минской областной дирекции Белгазпромбанка вы были признаны «Лучшим значимым клиентом 2013 года». Какие еще призы есть в вашем активе?

– Если честно, мы не привыкли хвастаться. Нам больше нравится оставаться скромными. Большинство наших клиентов признаются лучшими. И это для нас лучшая оценка. Но, в любом случае, высокая оценка от Белгазпромбанка была для нас приятна!

# На родине Санта-Клауса

Финляндия – наполненная достопримечательностями северная страна с богатой историей. Для любителей зимнего отдыха тут есть все, чтобы расширить свой кругозор и получить эстетическое удовольствие. По традиции считается, что рождественский дед Санта-Клаус родился на севере этого края (в заполярной части, называемой Лапландией). Туристическую поездку в Финляндию для сотрудников ОАО «Белгазпромбанк» профком организовал как раз накануне Нового года, с 24 по 28 декабря.

*Ведущий экономист отдела обслуживания юридических лиц ЦБУ №705 Людмила КРАШЕНИННИКОВА:*

– За такое короткое время посетить Санкт-Петербург и три столицы европейских стран (Хельсинки, Стокгольм и Таллинн) – это просто здорово! Комфортные условия, внимательный персонал, грамотные гиды... Понравилось все! Я впервые плыла на пароме по Балтийскому морю. Были определенные опа-



сения, связанные с морем и моим самочувствием. Однако я была приятно удивлена, насколько это путешествие оказалось легким и интересным. Время летело незаметно, музыка, вкусная еда, прекрасный морской вид... И даже некоторые неудобства, связанные с

автобусными ночными переездами, не могли повлиять на общее чудесное впечатление! Огромная благодарность нашему банку за организацию и проведение интереснейшей рождественской экскурсии, благодаря которой я смогла ощутить атмосферу праздника.





Заместитель начальника отдела информационных технологий Брестской областной дирекции Ольга ПЕТРУКОВИЧ прислала фотографии с комментариями:



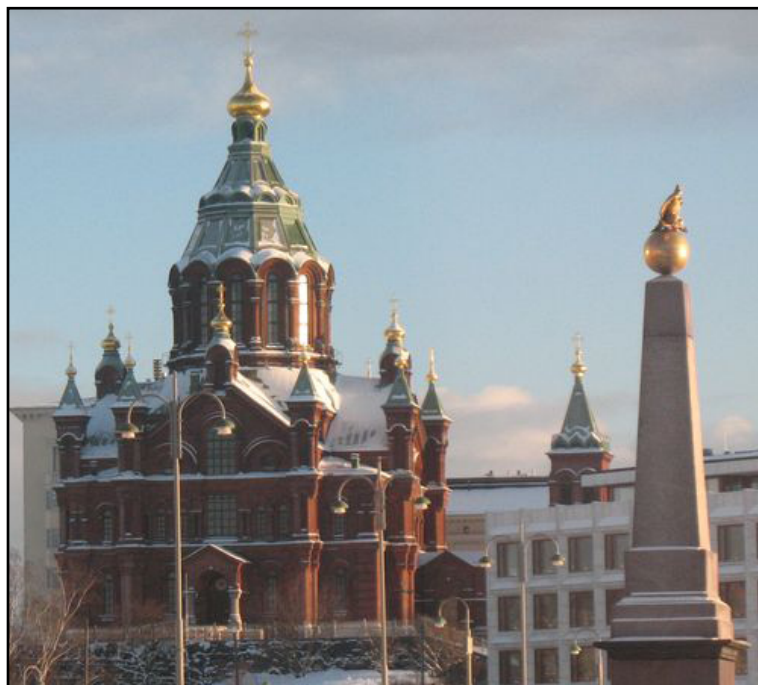
Это памятник финскому композитору Яну Сибелиусу. Расположен в одноименном парке в центре Хельсинки. Самое интересное, что на памятник можно не только смотреть, но и слушать его. Сплавленные между собой металлические трубы, сквозь которые гудит ветер, символизируют орган. Считается, что эти звуки напоминают музыку Яна Сибелиуса. Рядом находится и сам композитор – в виде громадной бронзовой головы.



Крепость Суоменлинна (Свеаборг) – одна из популярнейших финских достопримечательностей, а также одноименный городской район Хельсинки с 850 жителями. В крепости расположились интереснейшие музеи: Суоменлинна и Эренсварда, Музей игрушек и кукол, а также галереи, рестораны, кафе, парки и подводная лодка «Весикко».



Символ Хельсинки – белоснежный мраморный Кафедральный (лютеранский) собор.



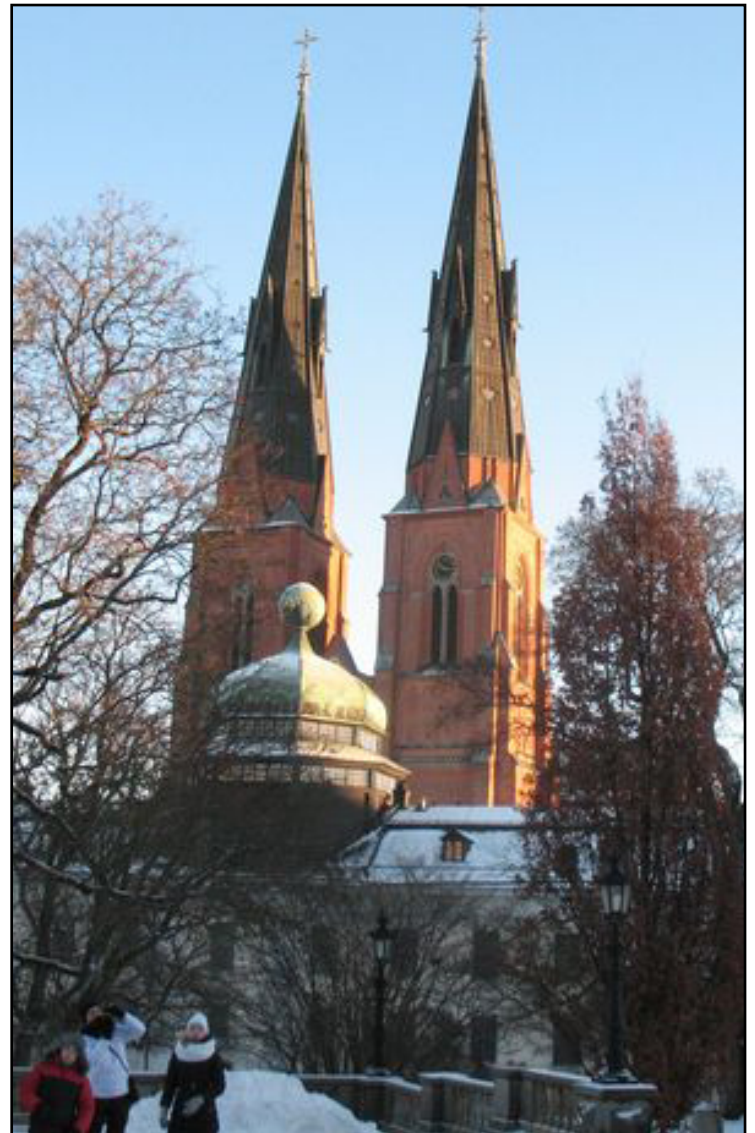
Хельсинки, вид на Успенский кафедральный собор со стороны Рыночной (Торговой) площади, на которой находится обелиск «Императрицын камень» – гранитная стела, увенчанная двуглавым символом Российской империи. Монумент посвящен жене Николая I – Александре Федоровне, которая первой из российских императриц посетила Финляндию.



Одного, но очаровательного финна все-таки удалось встретить на пустынных рождественских улицах Хельсинки.



Рождественская елка в г. Турку перед Кафедральным собором.



Совмещающий в себе черты средневековой и готической архитектуры Кафедральный собор Уппсалы, четвертого по величине города Швеции



Сверкающие северные олени – одно из самых красивых рождественских украшений Стокгольма

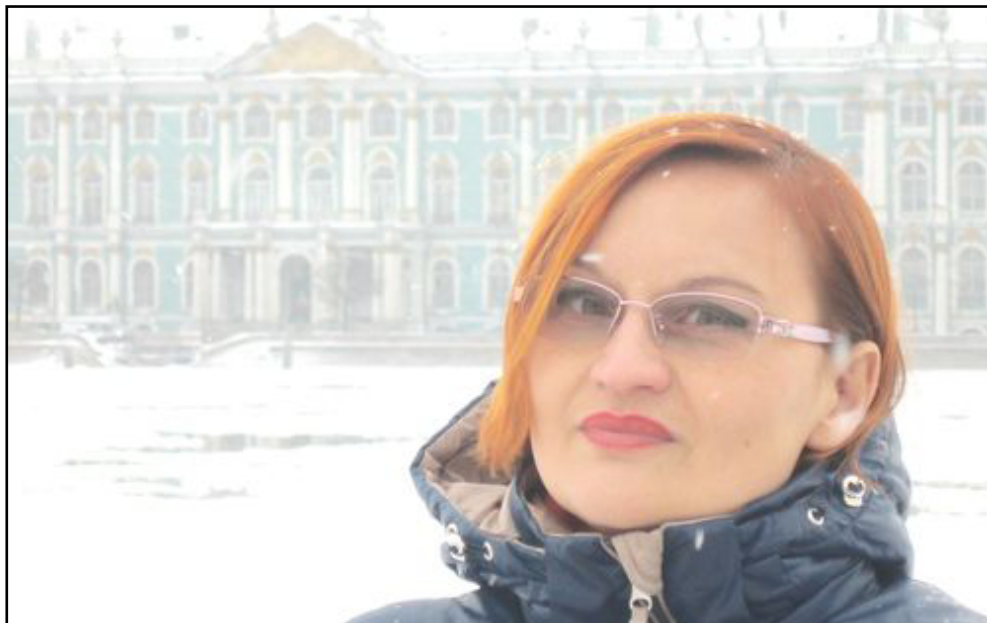


Таллинн с высоты птичьего полета. Кстати, пешеходная экскурсия по столице Эстонии была просто замечательной и, как нигде на протяжении всего тура, нас наконец-то захлестнула атмосфера праздника, красок, шумной ярмарки.

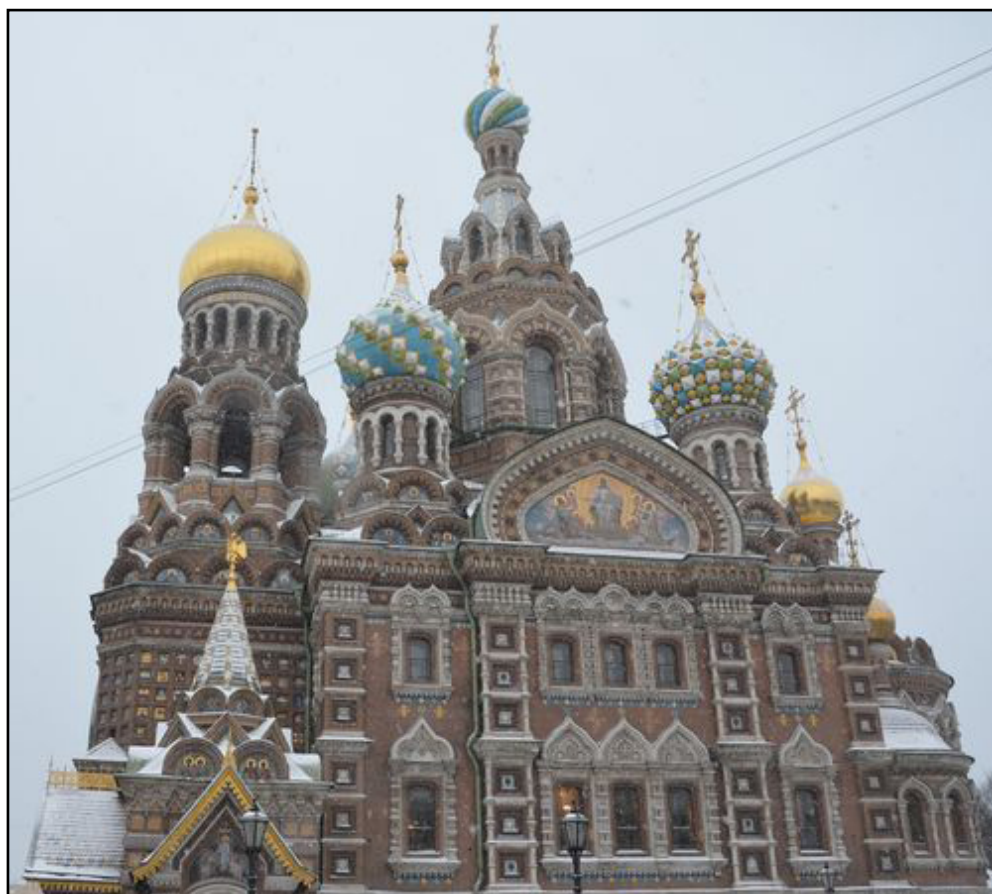


Это фотография из архива главного специалиста отдела телекоммуникаций управления технического обеспечения Андрея ПИВУНОВА

Своими фотографиями поделилась главный юрист отдела правового обеспечения розничного бизнеса юридического управления Янина ДАУГИРДАЙТЕ:



А это моменты поездки, запечатленные начальником отдела мониторинга и анализа клиентской базы операционного управления департамента корпоративного бизнеса Юрием ТОКАРЕМ:



**Ведущий специалист управления по работе с персоналом Людмила ЮЦЕВИЧ:**

– У меня, как и у многих, есть заочное представление о местах, где никогда не бывала. Оно складывается из мелких «паззиков» увиденного и услышанного когда-то. Первые воспоминания, связанные со Скандинавией, – это, конечно же, сказки. Только одна Лапландия чего стоит! Тут тебе и Снежная Королева, и Нильс, путешествовавший с гусями, и место жительства Санта-Клауса. Наверное, поэтому, спускаясь с парома в Хельсинки, я ожидала встретить здесь хотя бы парочку муми-троллей. Но страна удивила своей непредсказуемостью – дремучести тут почему-то не наблюдалось. Как ни странно, это ничуть не разочаровало! То, что мы увидели, было скорее органичным соединением истории и современности. Первое, что бросилось в глаза – основательность и размеренность во всем. Тут же появилось желание задержаться подольше или, в крайнем случае, приехать еще раз. Положительных эмоций от увиденного было предостаточно.

# Для тех, кому сегодня нелегко

14 января директор Брестской областной дирекции ОАО «Белгазпромбанк» Наталья АРЦИМЕНЯ приняла участие в рождественской акции Московского района г.Бреста «От сердца к сердцу с добротой», которая проходила в зале школы №15. Благотворительное мероприятие проходит в Московском районе уже в восьмой раз. В результате помощь оказали десяткам семей.

В рамках данной акции была оказана материальная помощь жителям Московского района с низким материальным достатком, людям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации, нуждающимся в особом внимании...

С теплыми словами и пожеланиями добра и благополучия ко всем присутствующим обратилась директор Брестской областной дирекции ОАО «Белгазпромбанк» Наталья Арцименя.

От имени коллектива Брестской дирекции Наталья Михайловна вручила денежные средства и подарок многодетной семье Лысых (на главном фото), которая, к слову, является победителем регионального конкурса «Семья года» в г. Бресте, а также и победителем областного конкурса «Семья года».

Как ответный подарок от семьи, в наш адрес (и для всех присутствующих в зале) прозвучала песня в исполнении замечательной девочки Анны «Все будет хорошо!».



Есть у «Тонуса» друзья

Рождество и Новый год — это всегда предвкушение чуда и ожидание подарков. Детвору из областного центра медицинской реабилитации «Тонус» предчувствие не обмануло. 23 декабря 2014 года состоялся новогодний утренник, часть подарков к которому была приобретена и за счет трудового коллектива Брестской областной дирекции.



В уютных помещениях бывшего детского сада, где проходят реабилитацию дети с психоневрологическими заболеваниями, побывали представители нашего банка — директор Брестской областной дирекции Наталья Арцименя и ее заместитель Игорь Сологуб. Они познакомились с сотрудниками центра,

узнали, в чем больше всего нуждаются дети. Главврач А.И.Богданович рассказал о том, что центр, созданный в 1992 году, неплохо оснащен медицинским оборудованием. Но коллектив постоянно стремится осваивать новые методики лечения. Поэтому спонсорская помощь всегда кстати. К примеру, из немецкого Равенсбурга — города-побратима Бреста — недавно поступил тренажер коррекции двигательных нарушений. Под контролем этого прибора проводится реабилитация больных с опорно-двигательными функциями. Ежегодно курс оздоровительных процедур в центре проходят около 1500 детей из всей республики.

В числе гостей на празднике были также депутат Палаты представителей Национального собрания Л.Н.Богданович, до избрания в парламент возглавлявшая «Тонус», глава администрации Московского района Бреста В.В.Кравчук. Они тоже не пришли без подарков. А это не только содержимое красочных коробок под елкой, но и обыкновенное человеческое тепло. Эти дети нуждаются в нем немного больше остальных.

Начальник отдела корпоративного  
 бизнеса  
 Брестской областной дирекции  
 Виктор КАРПУК