



Белгазпромбанк
Энергия твоего будущего!

Ежегодная маркетинговая премия
«Энергия успеха»



Банк.НОТЕ

Лучшее корпоративное издание 2010 года

№1 (52), январь 2013

В номере:

Технологии

19 декабря Белгазпромбанк и международная платежная система MasterCard объявили о запуске уникальной технологии PayPass в Беларуси, позволяющей проводить бесконтактные электронные платежи в торгово-сервисной сети.

Хобби

Футбольная команда Белгазпромбанка принимает участие в чемпионате Беларуси по мини-футболу (или как его еще называют, футзалу) среди банковских структур. Пока наша сборная находится в середине таблицы – из десяти проведенных матчей выиграна половина. Но дело не столько в спортивном результате (хотя и это важно), а в том, что подобралась очень боевая команда – она невелика числом, но очень сплочена.

Культпросвет

Под Новый год в редакцию корпоративного издания «Банк.НОТЕ» пришла посылка из Москвы. В ней оказались экземпляры сборника «Подсолнушек», который ежегодно издается при поддержке «Газпрома», и где опубликованы работы победителей детского литературного конкурса со всей России и других стран СНГ «Подсолнушек». Это могло означать только одно — среди победителей есть и дети сотрудников Белгазпромбанка.

Время реализации НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Коллективу Белгазпромбанка удавалось каждый год прожить так, что он становился счастливее предыдущего. Эта закономерность относится и к 2012 году, который оказался чуть-чуть, но лучше, чем 2011-й.

В номере:

Время реализации новых возможностей	3
Большой рознице — большое будущее!	4
Централизация завершена, впереди — новые вызовы	7
Открытия и новации инвестиционно-банковского бизнеса	9
Итоги-2012: год глазами дирекций	12
Итоги-2012: социальная миссия Белгазпромбанка.....	17
Итоги-2012: переезд в «Sky Towers»	22
Итоги-2012: «Слово делу»	24
Итоги-2012: запуск внутреннего портала.....	27
Итоги-2012: Интернет-банк.....	30
Уроки для бизнеса	32
PayPass: покупки в одно касание!	34
Новый год по-французски	36
В Дубае с пафосом все в порядке	39
Футболисты сборной Белгазпромбанка: мы еще повоюем!	43
Счастливым «Подсолнушек»	46

Корпоративное издание
ОАО «Белгазпромбанк»

Банк.NOTE

№1 (52) январь 2013 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/факс (017) 229-16-54
E-mail: karpitskiy@bgpb.by

Время реализации новых возможностей



Коллективу Белгазпромбанка удавалось каждый год прожить так, что он становился счастливее предыдущего. Эта закономерность относится и к 2012 году, который оказался пусть чуть-чуть, но лучше 2011-го.

Говорят, что в течение своей жизни человек сначала верит в Деда Мороза, потом расстраивается от того, что Дед Мороз – это папа или приглашенный дядя, а потом понимает, что Дед Мороз находится внутри каждого из нас. Я считаю, что самое важное — осознать, что будущее зависит исключительно от нас самих. В этом заключается философия Белгазпромбанка и дела, которое мы для себя избрали.

Проводы уходящего года всегда сопряжены с подведением итогов. 2012 год в Белгазпромбанке ознаменовался началом очередных больших изменений, которые, как и все новое, воспринимаются сквозь призму ожидания определенных неудобств и рисков. Однако не нужно жить с ощущением, что прошлый год был тяжелым, а будущий станет еще более напряженным.

Год, который нас ожидает, обязательно станет временем реализации новых возможностей. Хочу пожелать всему коллективу банка терпимости (не путать с терпением), потому что перемены в жизни организации неизбежны, и именно они обеспечивают правильное и интересное существование каждого из нас.

В нашем коллективе собраны лучшие специалисты, поэтому Белгазпромбанк — это организация, в которой комфортно и не скучно работать. Пусть то дело, которое у вас появилось в рамках Белгазпромбанка, станет достойным цели всей вашей жизни! Убежден — наш банк будет развиваться еще долгие годы, причем не только в Беларуси, но и за ее пределами. Успехов вам, удачи, здоровья, сил и оптимизма! С наступающим 2013 годом, который для каждого из нас обязательно окажется счастливым, именно таким, каким мы его и сделаем!

Виктор БАБАРИКО,
председатель правления ОАО «Белгазпромбанк»

Большой рознице — большое будущее!



Подразделения розничного бизнеса в уходящем году демонстрировали напряженную и интенсивную работу. Белгазпромбанк нарастил количество клиентов и существенно увеличил объем осуществляемых операций. Об этом рассказал заместитель председателя правления Сергей ДОБРОЛЕТ.

Так, объем привлеченных средств физических лиц за 2012 год увеличился в 2 раза и составляет эквивалент 2,4 трлн. рублей. Количество клиентов – физических лиц (без учета клиентов, совершающих операции, не требующих регистрации в учетных банковских системах) составляет порядка 600 тысяч человек. Была расширена инфраструктура по обслуживанию пластиковых карт — на текущий момент установлено 125 банкоматов и 65 инфокиосков.

С целью повышения качества обслуживания клиентов и достижения единообразия в обслуживании по счетам разработан и внедрен регламент обслуживания клиентов, а также внедрена технология, позволяющая обеспечить обслуживание клиента в любой точке обслуживания банка вне зависимости от места открытия счета. Центры розничных услуг в г. Минске в текущем году, кроме обслуживания физических лиц, начали расчетно-кассовое обслуживание субъектов хозяйствования.

В 2012-м году Национальным банком Республики Беларусь проведена комплексная проверка деятельности банка за период с 2009 по 2012 годы включительно, которая подтвердила достойный уровень организации работы в ОАО «Белгазпромбанк» и профессионализм сотрудников.

Кроме того, нам пришлось перестраивать работу в связи с осуществленной централизацией и корректировать работу в рамках глобального перемещения части сотрудников на новые площади. Дополнительные сложности в обслуживании клиентов головного офиса банка создала начавшаяся стройка нового здания банка. Но, несмотря на возникшие «бытовые» проблемы, сотрудники отдела розничных операций и отдела кассовых операций мужественно перенесли и переезд, и связанные с ним неустроенность и

нештатные ситуации, делая упор на качество обслуживания клиентов даже в непростых рабочих условиях.

Концепция Большой розницы

Как я говорил в начале года, в 2012 году планировалось выработать концепцию Большой розницы, а в 2013 году приступить к внедрению проекта. Хотя процесс выработки концепции был нелегким, но результат все же достигнут. В начале декабря правление банка утвердило концепцию Большой розницы. В основе концепции лежит корректировка операционной модели банка — выделение сегмента субъектов малого бизнеса в отдельное направление банковского обслуживания.

В свою очередь, между банковским обслуживанием физических лиц и обслуживанием субъектов хозяйствования малого бизнеса много общего: массовый потребитель, схожие каналы продаж, необходимость массовой рекламы, схожие кредитные и операционные риски, возможность и необходимость стандартизации процедур и продуктов. Соответственно, и физические лица, и субъекты малого предпринимательства относятся к массовому сегменту банковского обслуживания. Это и есть Большая розница. В качестве критерия сегментации клиентов, относящихся к малому бизнесу, принят размер годовой выручки в объеме до эквивалента 3 млн. долларов США.

В рамках корректировки операционной модели банка на первом этапе в 2013 года скорректируются подходы в кредитном обслуживании субъектов малого бизнеса. Будут совершенствоваться технологии кредитования субъектов малого бизнеса с целью структурирования и стандартизации кредитных продуктов, обеспечения доступности кредитов для клиентов.

Кредитование физических лиц

В течение года менялись макроэкономические условия в стране, которые предопределяли изменение рыночных условий. С учетом этого, соответственно, корректировались и условия по банковским продуктам – в основном по депозитам и по кредитам.

В части осуществления кредитования физических лиц необходимо отметить, что наши предположения, сделанные в начале года, полностью оправдались. В условиях высоких процентных ставок более востребованными были небольшие кредиты, в сумме до 20 млн. рублей. Соответственно, был сделан акцент на потребительском кредитовании в рамках проекта Delay и на кредитовании с использованием пластиковых карт.

Во втором полугодии на фоне снижения стоимости ресурсов мы предложили клиентам также весьма интересные условия кредитования на приобретение автомобилей и на приобретение жилой недвижимости, что способствовало повышению спроса клиентов на эти продукты.

В целом розничный кредитный портфель увеличился с начала года на 15% и составляет 865,0 млрд. рублей. Немаловажно, что в текущем году его качество оценивается как хорошее.

Пластиковые карты

В 2012 году Белгазпромбанк продолжил внедрение новых, уникальных продуктов и сервисов для держателей банковских карт.

В марте банк выпустил первую в стране карту World Elite MasterCard — уникальный продукт наивысшего премиального уровня, находящийся на вершине продуктовой линейки платежной системы MasterCard. Карта World Elite включает набор уникальных услуг и привилегий для клиентов, в том числе набор страховок с беспрецедентным страховым покрытием, действующим как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами. Одновременно были внедрены пакеты страховых услуг для держателей премиальных карт Visa

Platinum, Visa Gold, MasterCard Gold, а также существенно расширился перечень партнеров, предоставляющих скидки держателям премиальных карт по программе Premium Collection.

В ноябре Белгазпромбанк первым в Республике Беларусь реализовал сервис по переводам с карты на карту по технологиям Visa Money Transfer и MasterCard MoneySend. Держатели карт Белгазпромбанка получили уникальную возможность совершать через банкоматы переводы на карты других белорусских и зарубежных банков. А уже в декабре сервис по переводам с карты на карту был расширен. Теперь в банкоматах Белгазпромбанка стали доступны переводы между картами любых белорусских банков. Мы первыми в нашей стране предоставили такую услугу клиентам.

В декабре Белгазпромбанком была выпущена первая в Республике Беларусь бесконтактная карта MasterCard PayPass. Технология бесконтактных платежей – это бесконтактный интерфейс, который представляет собой микросхему с встроенной в пластиковую карту антенной. Для осуществления расчета картой достаточно просто приложить карту к терминалу, поддерживающему технологию PayPass. Нами же были установлены первые в стране терминалы, поддерживающие бесконтактную оплату по технологии MasterCard PayPass.

Дистанционное обслуживание, электронные платежи, иные операции

Свое дальнейшее развитие получила система дистанционного обслуживания. Внедрена лайт-версия Интернет-банка для мобильных телефонов, а также запущен информационный сервис получения информации о балансе по карте посредством SMS и USSD-запроса.

Банк продолжил наращивание операций с электронными деньгами. 2012 год отмечен стабильным ростом оборотов в системе электронных денег «Берлио». За 11 месяцев к сотрудничеству в системе привлечено более 500 клиентов, и на 1 декабря количество клиентов составило 4182. Оборот в системе составляет порядка 300 млрд. рублей

в месяц, а среднедневные остатки выросли с 6,7 млрд. рублей на начало года до 11,9 млрд. рублей по состоянию на 1 декабря.

Количество держателей электронных денег EasyPay за 2012 год увеличилось более чем на 10 тыс. и на 01.12.2012 превысило 360 тыс. человек. В рамках развития системы в 2012 году к сотрудничеству привлечено 509 предприятий торговли и сервиса, в результате на 1 декабря их количество составило 4753. При этом простота и оперативность подключения, разумная тарифная политика банка предопределили выбор поставщиков услуг в пользу системы EasyPay. Как результат – за год объема платежей в адрес интернет-магазинов увеличился почти в полтора раза.

Также существенно возросли объемы валютно-обменных операций с физическими лицами, благодаря этому финансовый результат банка от осуществления этих операций увеличился в 3 раза по сравнению с прошлым годом.

Банк имеет неплохие результаты работы по операциям с драгоценными металлами. Так доля Белгазпромбанка по продаже золотых слитков занимает 29% рынка республики.

— Кто из сотрудников подразделения розничного бизнеса проявил себя наиболее ярко?

— Сложно выделить кого-то конкретно. Вернее, выделить, конечно, можно, но боюсь быть необъективным, так как есть сотрудники, которые замечательно работают и всегда на виду, по причине территориальной расположенности, и есть сотрудники, которые профессионально выполняют свою работу вдали глаз руководства – на удаленных точках продаж.

Считаю нужным повторить, о чем неоднократно говорил ранее — при оказании услуг клиентам необходима слаженная командная работа сотрудников всех подразделений. И эта работа должна быть направлена на достижение конечного результата – качественно удовлетворить потребности клиента в банковских услугах. Пользуясь случаем, хочу сказать всем сотрудникам под-

разделений розничного бизнеса и всем сотрудникам банка спасибо за их труд — в достигнутых результатах работы банка имеется вклад каждого.

— На каких направлениях деятельности будут сосредоточены основные усилия подразделений розничного бизнеса в 2013 году?

— Планируется активное развитие кредитных розничных продуктов для физических лиц и для малого бизнеса, так как кредитование является локомотивным банковским продуктом. Дальнейшее развитие получат проекты с использованием пластиковых карт, вернее, уже платежных карт, такой термин будет употребляться в следующем году с учетом вступления в силу новой редакции Банковского кодекса.

В 2013 году мы планируем совершенствование банковских продуктов в

части используемых технологий. Уже в начале года ожидается завершение проектов с платежной системой Visa по бесконтактным технологиям Visa payWave как в части эмиссии карт, так и в части их обслуживания в нашей сети платежных терминалов. Также в будущем году держателям карт Visa станет доступна технология безопасных платежей в сети Интернет Verified by Visa. Аналогичный сервис MasterCard Secure Code уже используется нашими клиентами и доказал свою эффективность и надежность.

Будем продолжать двигаться в развитии дистанционного банковского обслуживания — наши клиенты смогут получать информацию о своих депозитах и кредитах через Интернет-банк. Планируется также обновление версии мобильного приложения с предоставлением больших возможностей, нежели у имеющейся сейчас Лайт-версии

Интернет-банка для мобильных телефонов.

В связи с растущим объемом операций электронной коммерции мы планируем начать осуществлять эквайринг банковских карт в сети Интернет. Также намечены шаги по расширению сервисов системы электронных денег EasyPay, обеспечение использования электронных денег EasyPay в расчетах с участниками рынка электронной коммерции.

Также в наших планах — осуществление совместного проекта с оператором мобильной связи. Так что планов у нас очень много! Достичь поставленных целей можно только в результате слаженной командной работы. Возможно, мы прибегнем и к такому типу работы, как краудсорсинг – будем собирать идеи сотрудников и клиентов — такой опыт работы используется в мировой практике.

Централизация завершена, впереди — НОВЫЕ ВЫЗОВЫ



Централизация стала наиболее значимым событием уходящего года в жизни подразделений, курируемых заместителем председателя правления Владимиром ДЯКОВИЧЕМ. Вместе с тем наступающий год ставит новые задачи. Об этом и многом другом Владимир Владимирович рассказал в традиционном предновогоднем интервью.

— Как в целом сложился 2012-й год (самые значимые события, факты, цифры) для курируемых вами подразделений?

— Если говорить об итогах года по нашему направлению, то в первую очередь я хочу отметить завершение процесса централизации, который, на мой взгляд, прошел достаточно легко. По итогам централизации появилась возможность разделения фронтальной и процессинговой функций на расстоянии, создан единый процессинговый центр, унифицированы вопросы отчетности, произошла оптимизация численности персонала. При этом мы не затронули функцию принятия решений. На сегодняшний день ведущие финансовые учреждения России, которые когда-то являлись пионерами в области централизации, в своих действующих стратегиях как раз и декларируют возврат к передаче больших полномочий в регионы, повышению доли решений, принимаемых «на местах». Нам изначально удалось не наступить на эти грабли, лимиты с точки зрения принятия решений в областных дирекциях были сохранены, а в чем-то – и увеличены. Поэтому в бизнесе мы не почувствовали никакого «прогиба» — в 2012 году региональная сеть банка нарастила масштабы операций и, надеюсь, выполнит финансовые планы. Поэтому я считаю, что централизация прошла, в целом, безболезненно.

Минусы, как правило, были связаны больше с определенными техническими и технологическими сложностями и по истечению полугода уже практически и не помнятся. Особенно после того, как мы перешли на новые, более мощные серверы в системах «Бисквит» и «Форпост», после чего основные проблемные вопросы централизации были сняты.

Если говорить о других процессах, то второй блок задач стоял по развитию IT-технологий. В этом направлении правлением банка принята и утверждена новая стратегия развития, которая предусматривает поэтапный подход к совершенствованию IT-архитектуры. В 2012 году удалось создать Единый реестр клиентов, что позволило упорядочить клиентскую базу, которая хранилась в различных приложениях. Следующим шагом станет создание Единого хранилища данных, где будет реализован функционал главной книги и сделочная модель.

Из других проектов в области IT хочется отметить внедрение системы мониторинга за событиями в информационной системе банка, внедрение Интернет-банкинга для корпоративных клиентов, наращивание типов и количества документов, помещаемых в централизованный архив электронных документов, а также проект виртуализации серверных вычислительных ресурсов. Нельзя не отметить разворачиваемую при поддержке IT систему взаимоотношения с клиентами – так называемую CRM-систему – и закрытие этим годом первого этапа – Collection.

С точки зрения поставленных задач в области маркетинговой политики, хочу напомнить, что маркетинг – это все-таки творчество, поэтому допускаю вариативность оценок их работы с точки зрения различных подразделений банка. Но, на мой взгляд, работа в этом направлении в 2012 году стала более системной, продуманной и последовательной. Так, впервые разработан детальный маркетинговый бюджет, согласованный с бизнес-подразделениями и областными дирекциями. Изменился формат VIP-клубов, который стал более разнообразным и насыщенным. И это не только моя оценка, а результат «обратной связи» со стороны VIP-клиентов банка. Службой маркетинга проведена очень результативная акция «Подключайся», связанная с подключением

юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к одному из пакетов на расчетно-кассовое обслуживание и/или к системе «Клиент-Банк». Результатом процесса стал рост доли электронного документооборота в отношении с клиентами до 99%.

Также эффективными стали рекламная акция по продвижению кредитов малому и среднему бизнесу «Добавьте оборотов вашему бизнесу» и нашумевший первый интерактивный проект «Слово – делу». Вообще я хочу отметить, что с точки зрения корпоративного блока маркетингу удалось выполнить задачу «артиллерийской подготовки» для управления продаж. Мы понимаем, что когда менеджер выходит «в поле», ему нужно, чтобы банк был на слуху у клиентов. С этой задачей наш маркетинг справился.

С точки зрения строительства нового здания наши ожидания на конец года казались более радужными, чем есть на самом деле. Много времени заняли вопросы подготовительного периода – согласование и подписание инвестиционного договора, проведение процедур по выбору генерального подрядчика, инженерной организации. Однако с момента заключения договора мы находимся в план-графике работ, и до конца года пристройка к головному офису должна быть снесена.

— Вместе с тем у вас в течение года опять поменялась сфера ответственности, в которой появились новые подразделения, в частности, управление по работе с персоналом. Какие задачи на вас возложены по данному направлению?

— Ставится задача перехода от управления по работе с персоналом к управлению человеческими ресурсами, и первые шаги в этом направлении уже сделаны — правлением принята новая структура управления по работе с персоналом, а также выработаны и согласованы подходы к стратегии на 2013-16 годы в области персонала. Мы будем строить данную работу так, чтобы талантливые сотрудники попадали в наше поле зрения, что называется в нашу базу данных, чтобы мы понимали, в каком направлении их следует развивать.

Реализация стратегии началась с разработки системы подбора персонала с оценкой по компетенциям. Предусматривается также создание оценочного центра, который будет востребован не только для оценки при найме сотрудников, но и при формировании кадрового резерва с целью оценки тех компетенций, которых не хватает, для последующего развития в программах обучения. Также будет создан корпоративный университет, предусматривающий как дистанционное обучение (которое действует в рамках Учебного портала), так и обучение непосредственно через проведение тренингов и обучающих семинаров. Причем одинаковое внимание будет уделяться как внутренним тренингам (у нас в штате появится тренер для проведения тренингов с массовыми категориями сотрудников), так и внешним. Они будут связаны с развитием профессиональных навыков, а также коммуникативных, управленческих и других компетенций.

В данном направлении 2013-й станет годом закладывания глубоких основ к управлению человеческими ресурсами,

а уже следующий за ним — годом четкой работающей системы, чутко реагирующей на все веления времени.

— Какие наиболее значимые события 2012 года вы бы выделили в жизни курируемых подразделений? Кто из ваших подчиненных проявил себя в уходящем году наиболее ярко?

— Если говорить о событиях, то, прежде всего, это централизация. На второе место я бы поставил подписание инвестиционного договора и начало строительства нового офиса, а на третье — новоселье гомельского филиала. Вместе с этим хочу сказать, что я доволен всеми, это касается не только региональной системы, но и всех курируемых мной подразделений.

В любом случае, успехи – это достижения сотрудников, а промахи или недостатки – моя ошибка.

— На каких направлениях деятельности вы сконцентрируете свои усилия в 2013 году?

— С точки зрения региональной сети – наращивание масштабов бизнеса. Эта та цель, которая проходит красной линией каждый год. Задачи по направлению работы с персоналом я обозначил чуть выше. С точки зрения управления делами – это, естественно, выполнение план-графика строительства здания головного офиса. Также в 2013-14 годах будут осуществлены ряд новых проектов – запланировано строительство нового офиса для Витебской областной дирекции. Кроме того, изменится «лицо» некоторых наших точек продаж. В частности, в новые офисы въедут ЦБУ в Барановичах, Пинске и Слониме.

Открытия и новации инвестиционно-банковского бизнеса



2012 год для подразделений инвестиционно-банковского бизнеса (ИББ) стал годом затишья после бури — иногда приходилось “бороться” с избытком ликвидности, не забывая про задачи по диверсификации и расширению ресурсной базы. Главным образом, работа велась над качеством пассивов, а основными целями были снижение себестоимости ресурсов и уменьшение зависимости банка от крупных вкладчиков.

Итоги года по своему курируемому направлению в интервью нашему изданию подводит заместитель председателя правления Сергей ШАБАН.

— Расширение и диверсификация ресурсной базы — основная задача курируемых вами подразделений. Как она решалась в 2012 году?

— Деятельность подразделений ИББ в первой половине уходящего года скорее была связана с восстановлением позиций, утраченных в результате потрясений на финансовом рынке. В результате почти трехкратной девальвации национальной валюты в 2011-м, новый 2012 год белорусские банки встречали с потерями в капитализации, новым гиперинфляционным подходом к исчислению прибыли в отчетности по международным стандартам и легкой неопределенностью в краткосрочной перспективе развития международно-го бизнеса.

Нужно отметить, что, несмотря на некоторое смятение в рядах наших международных контрагентов (выразившееся, кстати, в сокращении лимитов в течение 2011 года на общую сумму свыше 250 млн. долларов США), нам удалось обеспечить положительную динамику объема внешнеторговых операций наших клиентов, финансируемых за счет иностранных кредитных линий. Конечно, в первую очередь это произошло благодаря нашим акционерам и стратегическим контрагентам — ведь не секрет, что с финансового корабля, падающего в зону турбулентности, первыми бегут спекулянты, а остаются стратегические партнеры, с которыми связывают прочные долгосрочные взаимоотношения.

Акционеры, Газпромбанк

— В этом контексте, думаю, уместно рассказать, как развивалось наше сотрудничество с акционерами и стратегическими контрагентами?

— Конечно, поддержка акционеров — один из ключевых факторов, обеспечивающих относительное спокойствие иностранных инвесторов, сотрудничающих с банком, особенно в сложные для финансового сектора времена. Фундамент восстановления доверия со стороны инвесторов был заложен еще в конце 2011 года, когда Газпромбанком был предоставлен синдицированный кредит в 40 млн. долларов США, как наиболее оперативный инструмент восстановления капитала банка. В марте акционерами было принято решение об увеличении уставного фонда банка на 100 млн. долларов США, в том числе за счет средств синдицированного кредита. Организация процесса конвертации субординированного кредита потребовала времени и усилий — как следствие упущений в законодательстве, которые, надеюсь, будут ликвидированы в скором времени.

В течение года с Газпромбанком отработано несколько проектов, охватывающих различные сферы нашего сотрудничества: подписано соглашение о предоставлении кредитной линии на цели финансирования малого и среднего бизнеса на сумму 15 млн. долларов США сроком на 5 лет; увеличен лимит межбанковских операций с 50 до 90 млн. долларов США; подписано соглашение о предоставлении овердрафта по счетам ностро, с установлением соответствующего лимита в размере 5 млн. долларов США; увеличен лимит на остатки Газпромбанка на корреспондентских счетах в нашем банке с 25 до 50 млн. долларов США.

Таким образом, общий прирост лимитов и кредитных линий Газпромбанка в 2012 г., помимо инвестиций в уставный фонд, составил 85 млн. долларов США, общий же объем совокупного риска, принимаемого Газпромбанком в отношении Белгазпромбанка, достиг 278,5 млн. долларов США.

Международные финансовые организации

Являясь одним из основных контрагентов Международных финансовых организаций (МФО) в Беларуси, мы понимаем, что такое финансовое партнерство дает банку неоспоримое преимущество на высококонкурентном рынке республики. Это не только возможность получать адекватное по цене и срокам финансирование для развития частного бизнеса, не только стабильность в осуществлении внешнеторговых операций в периоды, когда иностранные банки сокращают лимиты и их сроки, но и различные программы технической и консультационной помощи в обучении персонала, освоении и развитии продуктов, а также новые для республики программы и постоянно развивающийся финансовый инструментарий.

МФК

Так, уже в начале 2012 года Белгазпромбанк присоединился к Глобальной программе Международной финансовой корпорации (МФК) по финансированию торговли в качестве подтверждающего банка. Это наш очередной шаг в расширении доступного банку инструментария для организации комплексной поддержки предприятий-экспортеров. Присоединение к Программе МФК в этом новом статусе позволит Белгазпромбанку предлагать банкам – участникам Программы свои услуги по подтверждению, дисконтированию, постфинансированию аккредитивов под гарантию МФК, а также обслуживать иные инструменты торгового финансирования, эмитированные указанными банками в пользу белорусских экспортеров.

ЕБРР

В марте Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) увеличил объем кредитной линии в рамках Программы содействия развитию торговли с 40 до 50 млн. долларов США. И это было только начало реализации проектов, запланированных на 2012 год. Признаться, 12 декабря мы ожидали с некоторым трепетом, и вовсе не потому, что поддались волшебной магии цифр «12.12.12»! В этот день на одобрение Совета директоров ЕБРР были вынесены сразу несколько проектов Белгазпромбанка. Помимо очередного увеличения кредитной линии для финансирования внешнеторговых операций еще на 10 млн. до 60 млн. долларов США, на суд Совета были вынесены два совершенно новых и в определенной степени уникальных проекта. Еще в мае 2011 года Белгазпромбанк первым в республике начал подготовку к присоединению к Программе ЕБРР по формированию устойчивой энергетики в Республике Беларусь (BelSEFF). Нам совместно с группой консультантов от Европейского банка предстоит поработать над тем, чтобы для наших клиентов концепция энергоэффективного жизнеобеспечения и производства стала понятной и приемлемой, а инвестиции на реализацию этой концепции Белгазпромбанк будет предоставлять, в том числе, в рамках утвержденной Советом директоров ЕБРР кредитной линии на финансирование энергоэффективных проектов.

12 декабря одобрено также предоставление банку новой кредитной линии ЕБРР на финансирование микро-, малых и средних предприятий в размере 30 млн. долларов США в эквиваленте. Уникальная особенность данной кредитной линии состоит в том, что часть средств предоставляется посредством синтетического кредита в белорусских рублях. Это совершенно новый для Беларуси инструмент получения финансирования в национальной валюте от иностранного инвестора. Хочу отметить, что мы достаточно давно работаем с МФО в этом направлении, пытаюсь максимально диверсифицировать ресурсную базу в национальной валюте.

Если я скажу, что финансовый рынок республики недостаточно развит для привлечения средств иностранных инвесторов в национальной валюте, это будет очень сдержанное суждение. В настоящее время в республике, к сожалению, отсутствуют и рыночные механизмы хеджирования валютного риска, и рыночные инструменты, которые позволили бы адекватно оценить стоимость средне- и долгосрочных ресурсов в национальной валюте. Значительно усложняло нашу задачу и то, что мандат международных институтов развития обычно не позволяет использовать нерыночные финансовые инструменты. В результате в качестве института, хеджирующего валютные риски, выступил Currency Exchange Fund (TCX) — специальный фонд, учрежденный банками развития. В следующем году мы намерены продолжить работу по диверсификации ресурсной базы в национальной валюте, чтобы не только обеспечивать спрос на кредитные ресурсы, но и защитить своих клиентов от необходимости принимать на себя валютные риски в условиях турбулентности валютного рынка республики.

ЕАБР

Если говорить об успешном продолжении проектов, начатых в прошлом году, следует отметить расширение сотрудничества с Евразийским банком развития (ЕАБР). Кредитная линия ЕАБР на цели финансирования внешнеторговых операций – реальный и конкурентный инструмент, способствующий активизации интеграционных процессов на территории ЕврАзЭС и позволяющий нашим клиентам эффективно использовать интеграционный потенциал. Опыт продуктивного сотрудничества с ЕАБР по использованию данной кредитной линии позволил нам в сентябре т.г. заключить новое соглашение с Евразийским банком: продлить срок действия кредитной линии с увеличением ее объема с 20 до 40 млн. долларов США.

— Как в целом сложился 2012-й год (самые значимые события, факты, цифры) для подразделений инвестиционно-банковского бизнеса?

— Вообще, 2012 стал для нас годом новаторства. Мы многое сделали впервые: сначала стали самостоятельным участником международного синдицированного кредита, организованного для банка-нерезидента («МБА-МОСКВА» ООО (Россия)). Затем открыли свой первый корреспондентский счет в юанях (в Commerzbank AG (Германия)) — в Европе верят в реализацию претензий национальной валюты Китая на роль альтернативной резервной валюты. Также впервые привлекли национальную валюту от иностранного инвестора, впервые получили статус подтверждающего банка в программе МФО — в общем, есть что вспомнить!

Что же касается финансового результата ИББ, то по предварительным оценкам ожидается, что по сравнению с прошлым годом он увеличится на 46% с 213 до 311 млрд. рублей. И хотелось бы отметить, что в отличие от прошлого года основным источником стали доходы от операций с ценными бумагами, а не результаты срочных сделок с Национальным банком в иностранной валюте.

— Кто из ваших подчиненных проявил себя в уходящем году наиболее ярко?

— Коллектив нашего блока по численности самый маленький, но при этом практически каждый сотрудник — высококвалифицированный профессионал с уникальным багажом опыта работы на рынке. В таких условиях сложно выделить лучшего сотрудника, каждый практически уникален.

Но если бы в банке была бы номинация за самый стремительный проект года, я думаю, главная награда досталась коллективу управления финансовых институтов. Я хочу воспользоваться этой возможностью и поблагодарить ребят за согласование и организацию подписания кредитного соглашения с ЕБРР о предоставлении финансирования для ММСБ в белорусских рублях и долларах США в рекордно короткие сроки. Учитывая сложность и новизну структуры сделки и документации по ней — 1,5 недели — настоящий рекорд в условиях, когда сроки подписания действительно имели значение. Хочу поблагодарить также всех коллег, принявших участие в работе над сделкой.

— На каких направлениях деятельности вы сконцентрируете свои усилия в 2013 году?

— Надеюсь, Новый 2013 год будет также радовать нас обилием и разнообразием новых кредитных соглашений, контрагентов и финансовых инструментов. И, конечно же, мы будем продолжать начатые в уходящем году проекты. Особое внимание будет уделено дальнейшей работе над привлечением в банк предприятий-экспортеров, которая началась с разработки комплексной программы поддержки данных организаций. Ее уникальная особенность и новизна для белорусского рынка состоит в том, что мы предлагаем клиенту не только возможность получить кредит для финансирования его экспортной деятельности, мы готовы предложить нашим экспортерам возможность освободиться от необходимости нести и кредитные риски и кредитную нагрузку, переложив их на импортеров и обслуживающие их банки. Также мы готовы работать с банками, обслуживающими импортеров белорусской продукции в различных регионах. И если в уходящем году мы разрабатывали, структурировали и испытывали необходимый инструментарий, аккумулировали и накапливали необходимые лимиты и кредитные линии, то следующий год, я надеюсь, станет годом успешного внедрения программы.

Всех коллег искренне поздравляю с Новым годом! Пусть реализуются все планы и сбудутся ваши мечты!

Итоги-2012: год глазами дирекций

2012-й год в регионах прошел под знаком преобразования их из филиалов в дирекции. Директора областных (городских) дирекций также традиционно представляют обзор итоговых событий года. Мы отправили каждому руководителю «наводящие» вопросы, в результате ответов на которые получилась мозаика из наиболее заметных событий, людей и фактов из нашей «региональной» жизни.

Вопросы были следующими

1. Как решались основные задачи, поставленные в 2012 году перед вашей дирекцией?
2. Как вам удалось пережить централизацию – что в итоге дирекция приобрела, а что, возможно, и потеряла? Насколько централизация оказалась эффективной мерой, и какие результаты она принесла?
3. Назовите, пожалуйста, три важнейших события 2012 года в жизни вашей дирекции.
4. Кто из ваших подчиненных (либо какие подразделения) проявили себя в уходящем году наиболее ярко?
5. На каких направлениях деятельности вы сконцентрируете свои усилия в 2013 году?



Наталья АРЦИМЕНЯ, Брестская областная дирекция

1. Уходящий год был очень насыщенным и интересным. Для нашей дирекции и для меня лично он пронесся как один миг. С задачами, поставленными перед дирекцией, в основном мы справились — хорошо поработали по наращиванию кредитного портфеля, а также по снижению проблемной задолженности. Достигнутый нами финансовый результат – это, к сожалению немного не та плановая цифра, которую хотелось бы выполнить, но и этот показатель прибыли в два раза больше прошлогоднего, что позволяет нашей дирекции быть в лидерах по системе Белгазпромбанка.

2. Чем меньше дней оставалось до проведения централизации, тем больше хотелось, чтобы она наконец-то произошла. Так как мы самая большая дирекция в системе Белгазпромбанка, то и вопросов у нас было много. И самое интересное, что возникали они впервые у нас, хотя до этого все филиалы уже централизовались.

Что мы приобрели – отсутствие полуночной работы, связанной с закрытием месяца. Что потеряли – то, что сейчас, на мой взгляд, размыт контроль, который был ранее со стороны бухгалтерии и главного бухгалтера филиала. Считаю, что существует необходимость в восстановлении в дирекциях функций контроллинга. Кому и в каком количестве их делегировать – стоит обсудить. В целом же я остаюсь при мнении, что централизация была необходима и неизбежна.

3. Интересных событий в жизни нашего коллектива в 2012 году было много. Среди них — экскурсии, встреча с ветеранами коллектива, поздравления с Днем Матери, празднование Дня автомобилиста. Среди важнейших событий необходимо отметить чествование трехтысячного клиента, успешное завершение Национальным банком комплексной проверки, проведение на нашей базе первого в регионах семинара для клиентов по проектированию финансирования. Все важные мероприятия дирекции связаны с ведением бизнеса, а для создания позитивного настроения и хороших условий мы стараемся вносить разнообразие в жизнь коллектива различными корпоративными мероприятиями.

4. В течение года старались себя проявить практически все наши сотрудники — кто в работе, кто в общественной жизни, кто в спортивной. В 2012 году у нас немного поменялся кадровый состав — пришли новый заместитель директора, начальник организационно-хозяйственного отдела, юрист, клиентские отделы. Кто-то из ребят перешел в другие отделы, кто-то возглавил группы — то есть шел спокойный, нормальный процесс расстановки работников, исходя из их потенциала и профессионализма. Я благодарна всему коллективу дирекции за хорошую работу в течение 2012 года и хочу пожелать всем нам терпения, сил и стремления улучшить результаты в 2013-м.

Особо хочу выделить отделы корпоративного бизнеса, корпоративного кредитования и группу по работе с проблемной задолженностью. Благодаря их усилиям мы сохранили наших постоянных клиентов и стали работать с новыми, среди которых ОАО «Комаровка», ЗАО «Консул», ОАО «Брестский мясокомбинат», «Гранд Фэшен Хаус», «БВТ» и другие. Что касается группы по работе с проблемной задолженностью – ребята за 6 месяцев сделали огромную работу и значительно снизили задолженность по кредитам физических лиц. Номер выйдет уже после проведения новогоднего корпоратива в дирекции, поэтому очень хочу поблагодарить наших работников, которые в секрете от меня готовят сюрпризы в виде песен, танцев и сценок.

5. Наш регион интересен наличием крепкого частного бизнеса, со многими представителями которого на протяжении 2012 года мы провели встречи, поэтому и в 2013 году постараемся сконцентрировать свои усилия уже на налаживании сотрудничества с данными клиентами, на укреплении позиций дирекции в регионе, и на выполнении поставленных головным банком задач и планов.



Галина ОРЛОВА, Витебская областная дирекция

1. Все задачи, поставленные перед нашей дирекцией, выполнены — это и прирост клиентской базы, рост остатков на счетах, рост кредитного портфеля и, как следствие, перевыполнение финансового плана, рост прибыли на каждого сотрудника. Надо сказать, что уходящий год был для нашей дирекции успешным, даже на фоне удачного предыдущего. Все это произошло благодаря слаженной и органичной работе всех подразделением под руководством Геннадия Маратовича Сараны, который закончил жизнь «на два города» и теперь работает в головном банке.

2. В результате централизации для клиентов ничего не изменилось, а у многих сотрудников нашей дирекции появились новые обязанности. Вообще, этот процесс прошел у нас достаточно успешно благодаря большой подготовительной работе, в том числе основываясь на опыте дирекций, уже прошедших этот этап. Были единичные проблемы, но все они решались своевременно. Огромный плюс централизации – это оптимизация бизнес-процессов, перевод процесса учета всех проводимых операций «под одну крышу», что позволяет выстраивать организационную систему как самого учета, так и контроля за ним.

3. Хочу выделить перевыполнение финансового плана (Новый год мы приблизили на 2 месяца), рост показателей кредитно-депозитного портфеля, что показывает сбалансированность и устойчивость работы дирекции. Не менее важным событием стала победа нашей команды «Северная губерния» на девятом туристическом слете. Нам удалось переломить сложившуюся традицию, когда призовые места были всегда у команд головного банка. И в связи с переводом директора Сараны Г.М. в головной банк у нас опять произошла смена руководителя.

4. Все подразделения и сотрудники дирекции сработали хорошо, это и видно по результатам выполнения годового плана. У нас есть команда, есть и ее костяк, который своей энергетикой ведет за собой весь коллектив, отсюда и результат. Однако все-таки пальму первенства хочу отдать заместителю директора Александру ШЛЯХТО, кото-

рый внес значительный вклад в выполнение финансовых планов дирекции. Также хочу отметить начальника отдела розничного бизнеса Романа МАТЮШЕНКО, чья активная жизненная позиция и творческий потенциал проявились в значительных успехах розничного бизнеса, а также на турслете.

5. Следующий год будет непростым, существует степень неопределенности в экономике, что может сказываться на наших клиентах. Поэтому в первую очередь – это формирование и поддержание качественной клиентской базы. Успех и бизнес наших клиентов сможет принести развитие и результат нам. Еще одна задача – это повышение эффективности региональных ЦБУ. И очень надеюсь, что новые руководители этих подразделений со всей степенью ответственности, самостоятельности, с управлением и поддержкой дирекции достигнут значительных результатов в развитии своих точек.

И, естественно, нельзя забыть, что правлением банка принято решение о строительстве нового здания в Витебске, что для нас является долгожданным и значительным событием. Мы надеемся в следующем году увидеть контуры нашего будущего офиса.

Все эти планы мы сможем реализовать с помощью нашей команды единомышленников, объединенных общей идеей. Мы не стоим на месте, развиваемся, движемся вперед. Наша задача – поддерживать заданную динамику развития. И, кроме этого, отмечу, что мы опять будем бороться за победу на турслете!



Валерий НИКОЛАЕНКО, Гомельская областная дирекция:

1. Объективно наши результаты оценит правление. Для нас важно было в погоне за цифрами не потерять главное — драйв от развития и движения вперед.

2. Централизация ускорила значительную часть работы и параллельно забюрократизировала решение мелких задач. Так что однозначного ответа нет. Видимо, надо совершенствоваться дальше.

3. Переезд в новое здание, преодоление триллионного порога по кредитному портфелю, сохранение и укрепление клиентской базы. Старые клиенты — это наш золотой фонд. Они редко возвращаются...

4. В непростой для себя год отличилась розница — под руководством Владимира АРЕШКО и Сергея МАХОВА. Из корпоблока хочу выделить Татьяну МИНЧЕНКО, Светлану РОЖКОВУ, Елену ТЕРЕЩЕНКО. И, пожалуй, нашего главного юриста Алексея ТИНЧУРИНА, а также Сергея КАРПЕНКО — незаменимого специалиста во всем, за что он берется.

5. В Новом году займемся переделом рынка — с иной логикой план не выполнить. Вопрос только один — какие рычаги у нас для этого есть.

— В «Банк.НОТЕ» мы рассказывали о новом здании вашей дирекции. В связи с этим хотим узнать – как обжились сотрудники и клиенты?

— Здание у нас хорошее, и оно находится в прекрасном месте моего единственного любимого города — для меня Нью-Йорк и Шанхай блекнут по сравнению с ним. Но наше здание пока как полуфабрикат: чтобы его довести до ума, нужно приложить руки и средства.



Валериан ПОПКО, Гродненская областная дирекция

1. Сегодня есть все основания сказать, что 2012 год будет завершен успешно. Считаю, что основные задачи, поставленные перед Гродненской областной дирекцией, были решены. Это, в первую очередь, стабильный рост кредитного портфеля и клиентской базы, значительный прирост пластиковых карт, рост депозитов юридических и физических лиц. Выполняя решение правления, наша дирекция постоянно проводила политику, направленную на сбалансированность активов и пассивов. То есть мы стремимся работать как мини-банк в Гродненском регионе. Выросла техническая оснащенность дирекции — в настоящее время 50% клиентов обслуживается по системе «Клиент-банк».

2. Централизация в Гродненской областной дирекции прошла, как я считаю, без проблем. Мы, может быть, задавали головному банку много неудобных вопросов, но зато переход прошел довольно ровно. На уровне дирекций практически все осталось без изменений. Немножко напрягает, что в конце месяца трудно спрогнозировать финансовый результат, а в целом притирка уже прошла и необходимо решать поставленные перед дирекцией задачи.

3. Трудно сегодня выделить какие-то знаковые события в 2012 году. Мы сегодня имеем прекрасные условия работы, как в дирекции, так и в наших ЦБУ. И то, что создали, мы наполняли и будем наполнять соответствующим содержанием.

4. Несмотря на различные вызовы времени, коллектив Гродненской областной дирекции, как всегда, показал свою сплоченность. Все были нацелены на конечный результат.

Радует, что наша группа микрокредитования продолжает оставаться флагманом среди дирекций. Следует отметить хорошую работу начальника ЦБУ №403 в г.Слониме Игоря РОГОЗИКА по привлечению новых клиентов.

5. Основная задача сегодня, и она будет такой же оставаться завтра – это выполнение доведенных показателей, привлечение новых интересных клиентов, и чтобы они с гордостью могли сказать: Белгазпромбанк – это наш банк, который сможет всегда подставить плечо в трудную минуту. Поздравляем всех коллег и клиентов с Рождеством и Новым годом!



Артур ГАПЕЕВ, Минская областная дирекция

1. Поставленные перед дирекцией задачи выполнены.
2. Потеряли цепочку налаженных, работающих процедур и процессов, взамен получили неработающие, неэффективные, работающие только на бумаге бизнес-процессы, к которым также оказался не готов и головной банк. Данные бизнес-процессы совершенствуются и видоизменяются до сих пор. Хотя по прошествии полугода, когда головной банк разобрался, как с нами работать, а мы разобрались, чего головной банк хочет от нас, от централизации наблюдается некий эффект — в виде сокращения времени на выполнение определенных действий, а также сокращения предоставляемой отчетности и др.
3. 1) Централизация. 2) Централизация. 3) Централизация.
4. Каждый сотрудник дирекции заслуживает теплых слов благодарности за проделанную работу, и каждый может гордиться тем, что является частью единого и слаженного механизма, именуемого Минская областная дирекция ОАО «Белгазпромбанк».

5. Нашей главной задачей продолжает оставаться укрепление и дальнейшее развитие сотрудничества с бизнесом Минской области. В завершение от себя лично и от сотрудников нашей дирекции я хотел бы поздравить всех коллег и клиентов банка с Рождеством и Новым годом!



Андрей ЛАБАНОВИЧ, городская дирекция №1

1. Мы просто добросовестно трудились, стараясь приносить пользу банку и нашим клиентам.
2. Централизацию мы «пережили» первыми из филиальной сети банка еще в 2011 году. Кажется, что так всегда и было. Фронтальные подразделения не испытывают никакого дискомфорта от удаленности процессинга и других служб. В большей степени прошедшая централизация сейчас воспринимается как событие, которое породило новые изменения в жизни дирекции. И в первую очередь это кадровые перестановки, о которых скажу чуть ниже.
3. Главным событием для нас стал «кадровый вопрос». Продолжавшийся процесс централизации в банке отразился для нашей дирекции переходом на новые рабочие места целого ряда сотрудников. Это Елена ХАРИТОНЧИК,

Дмитрий РУСАКОВИЧ, Леонид ГОРЕГЛЯД, Раиса СЫСОЕВА, Иван КРАЙКО, Елена МОИСЕЕНКО. Отдельно хочу выделить переход на работу в головной офис заместителя директора Инны ВАШКЕВИЧ. Она долгое время работала вместе с нами и воспринималась как неотъемлемая часть нашего коллектива. Это, безусловно, важные события для нас, потому что, несмотря на грусть расставания, означают развитие и путь вперед наших коллег. Среди других событий года хочу выделить сражение в лазертаг, которое подарили нам наши дамы, турслет-2012, регулярные тренировки по волейболу.

4. Наиболее ярко себя в уходящем году проявил отдел корпоративного кредитования под руководством Ольги ЛЯХ. Если говорить о персоналиях, я бы хотел сказать слова благодарности Виталию КОНДРАТОВИЧУ. Он не только показал хорошие результаты в работе, но и ярко проявил себя в общественной жизни. Именно поэтому он пользуется заслуженным авторитетом и уважением в нашем коллективе. В конце концов, и он не остался незамеченным «охотниками за головами» из головного офиса.

5. Думаю, что в 2013 году мы сконцентрируем свои усилия на решении тех задач, которые будут поставлены в рамках внедрения проекта «Большая розница».



Андрей АНДРЕЙЧИКОВ, городская дирекция №2

2012 год не был легким и прогнозируемым. Высокие процентные ставки существенно сдерживали развитие бизнеса, особенно в части кредитования населения. Поэтому приходилось работать на опережение. Пока год не закончен, и итоги подводить рано, но по предварительным данным можно констатировать, что доведенные показатели будут перевыполнены.

Год начался с преобразования нашего филиала в городскую дирекцию №2. В статусе филиала мы отработали 18 лет. За это время сформировалась сильная команда, способная воплощать в жизнь самые смелые проекты. На протяжении всего времени мы достойно выполняли поставленные перед нами плановые и стратегические задачи. Что потеряли — ЦБУ №1, расположенное на Независимости, 44, впоследствии переименованное в ЦБУ 704, которое в большей степени специализировалось на работе с физическими лицами.

Несмотря на эту потерю, хорошо работал отдел розничного бизнеса, который сумел восстановить и значительно нарастить остатки по средствам физических лиц (215 млрд. руб.). Успешно работали и остальные отделы: отдел

корпоративного бизнеса и отдел корпоративного кредитования, которые выполнили и значительно перевыполнили поставленные перед ними задачи. Так, остатки на счетах корпоративных клиентов выросли более чем в 2,5 раза, кредитный корпоративный портфель вырос более чем на 60%.

Следующий год не будет легким и потребует от нас максимальной отдачи с тем, чтобы не только удержать долю рынка по направлениям банковского бизнеса, но и иметь тенденцию роста и движения вперед. Будет продолжена централизация городских дирекций. Задачи и направления стратегического развития будут определены в рамках «Большой розницы».

Накануне приближающихся праздников хочу поздравить всех сотрудников банка с Рождеством и Новым 2013 годом! Пусть в Новом году у вас будет много плодотворных идей и возможностей для их воплощения, продуманных решений и осуществление всех проектов, мудрости, терпения и последовательности! Счастья, здоровья и удачи!



Владислава ЗИНДЕР, Могилевская областная дирекция

1. Не думаю, что кто-то что-то новое придумал в погоне за выполнением бюджета. Нам удалось решить эту задачу благодаря трудолюбию коллектива, а также неумной энергии и склонности к

экспериментированию у отдельных его личностей.

2. Централизация прошла почти незаметно — по принципу «бери и делай!». А кто сколько сделал, теперь уже почти забыто. Это еще один этап сложного, неблагодарного труда, который принес свои результаты — мы стали дирекциями, избавились от процессинга и отчетности, впрочем, как и от юрслужбы в штатном расписании. Коллектив еще раз прошел проверку на живучесть, избавился от ненужных людей и по-прежнему готов работать на наше общее дело!

3. Если говорить о более приятном и интересном — о событиях уходящего года, которые не только доставили удовольствие, но и остались в памяти — это, несомненно, централизация, а также комплексные проверки внутренним аудитом и Нацбанком. Еще сотрудники нашей дирекции выделили такие события, как поездки на выставку художников Парижской школы, в Жировичский монастырь. Особо хочется сказать о запомнившихся семинарах по активным продажам. Потому что они восприняты не просто как очередная учеба, а как событие, как бонус для наших сотрудников. Ведь так здорово — когда «розница» приезжает не только после активного проведенных выходных, но и привозит лучшие результаты в банке по тестированию на входном контроле по тренингу «Активные продажи»!

4. Вопрос «Кто из ваших подчиненных проявил себя в уходящем году наиболее ярко?» мне всегда нравился больше всего. Так приятно осознавать, что есть где душе развернуться в поисках лучших. Приятно понимать, что работаешь с такими хорошими и профессиональными ребятами, и очень гордишься, когда их имена можно озвучить всей нашей аудитории! Это экономисты отдела корпоративного бизнеса Светлана ДОРОХОВА и Ирина СЛЕПЦОВА, «микрокредитники» Дмитрий РАДЕВИЧ и Наталья СКАМЬЯНОВА, сотрудники отдела кассового обслуживания Ирина ЛАПОТЕНОВА и Елена СКУГОРЬ, а также работники различных ЦБУ нашей дирекции Татьяна ПИНЧУК, Ольга КОМАРОВСКАЯ, Светлана СТЕЛЬМАК и Анастасия ЯСЬКОВА.

5. Все направления деятельности дирекций давно уже известны и утверждены. Если говорить о более проблемных и трудозатратных – это открытие новых ЦБУ в Могилевской области. В этом направлении нам есть куда развиваться.

— Как вы справляетесь с ролью молодой мамы и директора областной дирекции?

— Режим, самодисциплина и ежедневный труд! Когда малыш был еще совсем крошечным, подруги спрашивали – не тяжело ли справляться с домашними делами, малышом, сыном-подростком, мужем? На что я всегда отвечала – лег-

ко! Когда любишь то, чем занимаешься, это никогда не бывает в тягость!

Естественно, самая большая проблема – это время, но я привыкла организовывать не только рабочий процесс. Также теперь организованы и подключены к ведению домашнего хозяйства и няня, и бабушка, и подруги. Все с большим удовольствием готовы и помогать, и поиграть с малышом. Неплохо всегда воодушевляет чей-то пример, а незадолго до рождения малыша как раз вышел номер Forbes с женским приложением и статьями, как совмещают рождение детей и карьеру в российском бизнесе. Небезынтересно было

почитать и кое-что взять на заметку для себя. Наверное, для совсем молодой мамы это спорный вопрос – что лучше, работать или оставаться дома с ребенком? Но недавно мой старший сын, ему уже 16 лет, прогуливаясь с приятелями в центре города, был удивлен, рад и горд одновременно тем, что фото мамы есть на областной Доске почета. И мне очень хочется, чтобы мой малыш также гордился своей мамой! А для этого, наверное, любая мама готова на многое!

Никогда не загадываю, каким будет следующий год, больше люблю мечтать, а мои мечты всегда исполняются!

Итоги-2012: социальная миссия Белгазпромбанка

Все большее число компаний демонстрируют сейчас понимание того, что социальными расходами и социальными инвестициями необходимо эффективно управлять, а социальные программы должны быть увязаны не только с целями и задачами развития текущего бизнеса компании, но и с целями развития и улучшения гражданского общества. Разработанная в банке программа благотворительной и спонсорской помощи строится исходя именно из этих принципов. Социальная активность стала частью нашей основной деятельности.

В центре внимания
— содержание | все статьи рубрики —

№41 февраль '12



Белорусский дом для Парижской школы

Белгазпромбанк выступает инициатором и непосредственным участником процесса возвращения картин родившихся в Беларуси и ставших всемирно известными художников Парижской школы начала XX века. В 2011 году была сформирована коллекция картин Белгазпромбанка, куда входят работы П. Кременя, М. Кикоина, О. Любича, Ш. Зарфина. Сотрудникам банка наверняка хорошо известна одна из жемчужин коллекции — картина Шраги Зарфина «Альпы», которая украшает корпоративный календарь Белгазпромбанка на 2012 год.



Шрага Зарфин, «Альпы» (1945 г.)

О том, как появилась идея о создании коллекции, и как она воплощается в жизнь, рассказал председатель правления Белгазпромбанка Виктор БАБАРУКО.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Термин «Парижская школа» (Ecole de Paris) вошел в историю искусства в 1920-е годы благодаря критику Андре Барно, который употребил его, обозначая интернациональное сообщество художников нескольких поколений, прибывших в Париж в 1900-е – 1920-е годы из разных стран Европы и Америки. Художники жили и творили на Монпарнасе. Именно этот район, расположенный в южной

На страницах «Банк.NOTE» подробно освещались проекты, действующие в рамках программы благотворительной и спонсорской помощи. Сейчас самое время подвести итоги года в этом направлении нашей работы.

«Арт-Беларусь»

В рамках осуществления совместной программы частного-государственного партнерства с Министерством культуры и Министерством иностранных дел

Республики Беларусь, Национальной комиссией по делам ЮНЕСКО по возвращению в Беларусь культурных ценностей, ОАО «Белгазпромбанк» приобрел большую коллекцию работ родившихся в Беларуси и ставших всемирно известными художников Парижской школы начала XX века. Сейчас это крупнейшее собрание работ экспрессионистов данного течения не только в нашей стране, но и в Восточной и Центральной Европе. Проект банка получил широкий резонанс в белорусском обществе и сегодня известен как проект «Арт-Беларусь».

— *Появление коллекции Белгазпромбанка – это развитие нашей миссии в направлении, которое мы задали достаточно давно, начиная с первой «Театральной недели с Белгазпромбанком», — рассказывал в февральском номере «Банк.NOTE» председатель правления Белгазпромбанка Виктор БАБАРИКО. — Тогда мы сформулировали основные идеи и подходы по оказанию содействия в формировании среднего класса. Речь идет не только об экономической составляющей, но и о формировании личностей, которые являются представителями этого класса.*

Логично было продолжить движение в этом направлении и сделать еще что-то. Так появилась идея о создании коллекции картин Белгазпромбанка, основа которой сформирована в прошлом году и я очень надеюсь, что она будет постоянно пополняться. Мы постарались учитывать то, что Беларусь – страна со своей индивидуальной и неповторимой, хотя и непростой, а часто неизвестной, историей, которой все мы можем и должны гордиться. К этой истории можно относиться по-разному, но главное, что нужно понять: что она интересна. И, я считаю, это очень важно.



Корпоративная коллекция и все, что с ней связано, были одной из центральных тем «Банк.NOTE» в 2012 году. В майском номере мы сообщили нашим читателям, что рейсом из Лондона сначала на таможенный терминал национального аэропорта «Минск», а затем, после прохождения всех необходимых процедур, и на хранение в наш банк, прибыл бесценный для белорусской культуры груз – картины Марка Шагала и Хаима Сутина. До сих пор в нашей стране, подарившей миру этих замечательных, составляющих славу и гордость Беларуси художников, не было ни одной их работы. Новость о доставке бесценного груза получила широкий резонанс в средствах массовой информации.



В июле Белгазпромбанк передал в дар Национальному художественному музею Беларуси двух графических работ Марка Шагала — «Видение апокалипсиса» и «Крестный путь». Этот подарок администрация музея называет бесценным, так как до этого в экспозиции ведущего музея нашей страны не было ни одной работы Марка Шагала.

А в сентябре состоялось торжественное открытие выставки «Художники Парижской школы из Беларуси. Из коллекции Белгазпромбанка, музейных и частных коллекций». Экспозиция пользуется успехом и вниманием публики, выставка корпоративной коллекции стала отличным информационным поводом и дискуссионной площадкой в СМИ и социальных сетях. В январе 2013 года экспозиция закончит свою работу в Национальном художественном музее и переместится в другие белорусские города.

В настоящее время ОАО «Белгазпромбанк» разрабатывает концепцию проекта «Арт-Беларусь» и проводит консультации со специалистами в части направлений его развития. Но уже на этой стадии становится очевидным, что данный проект гораздо шире представления о нем как о деятельности по приобретению культурных ценностей белорусского происхождения, их экспонированию либо популяризации современного изобразительного искусства. Он может стать источником восстановления связей с культурно-историческим накопленным богатством прошлого и придания импульса развития белорусскому обществу в целом.

На наш взгляд, для реализации проекта «Арт-Беларусь» необходимо привлечь специально учрежденную организацию, способную эффективно управлять проектом, придать ему соответствующий

В центре внимания
— содержание | все статьи рубрики —

№49 октябрь '12

От выставки художников Парижской школы — к проекту «Арт-Беларусь»



Выставка «Художники Парижской школы из Беларуси», которая открылась в Национальном художественном музее, стала одним из главных

20 сентября в Национальном художественном музее состоялось торжественное мероприятие, посвященное открытию выставки, в котором приняли участие представители органов государственного управления, руководители и сотрудники дипломатических миссий, акционеры Белгазпромбанка, родственники художников, представители профессионального сообщества — руководство и сотрудники музея, коллекционеры, представители СМИ.

масштаб, и которой было бы передано здание, соответствующее по своим критериям всем требованиям, предъявляемым к музейным помещениям. При объединении усилий Министерства культуры, Минского городского исполнительного комитета, банка, иных коммерческих структур, а также заинтересованных физических лиц такая организация может стать одной

из лидирующих в деле организации выставок, проведения художественных биеннале и творческих встреч.

Тем самым этот проект поможет сформировать один из главных объектов проведения культурного досуга в городе, что значительно украсит культурную жизнь белорусской столицы и привлечет иностранных туристов.

«TEAPT»

Созданный по инициативе банка Центр визуальных и исполнительских искусств «Арт Корпорейшн» второй год подряд провел крупнейший международный театральный форум «TEAPT». В течение трех недель в рамках форума Минск принимал известнейшие театральные труппы из восьми стран, провел 18 показов, собрал на постановках тысячи зрителей.

В ноябрьском номере мы опубликовали мнение театрального критика Татьяны Орловой, которая отметила безусловный успех нынешней фестивальной программы:

— Для знатоков и любителей сцены октябрь стал праздником, потому что они увидели многое и услышали о многом, — говорит Татьяна Орлова. — При поддержке Белгазпромбанка минская публика познакомилась с лидерами европейского театра (итальянец Ромео Кастеллуччи,

Art
— содержание | все статьи рубрики —

№50 ноябрь '12

«TEAPT» сказал о многом



Национальной премьерой «Ладья распачы» («Ладья отчаяния») по одноименной повести Владимира Короткевича торжественно завершился международный форум

Подводя итоги, мы хотели бы опубликовать несколько мнений о прошедшем «TEAPT», и дать высказаться председателю правления банка, представителям экспертного сообщества, рядовым зрителям, а также непосредственным организаторам

Павел • Иван • Утеш

На финансово-экономическом портале ifobank.by вышло интервью с

поляк Кристиан Люпа), встретились снова со знаменитыми литовскими режиссерами Оскарасом Коршуновасом, Миндаугасом Карбаускисом, получила возможность посмотреть некоторых номинантов и лауреатов российской премии «Золотая маска». Результат восемнадцати театральных событий в октябре — шаг к воспитанию интеллектуальной театральной публики, которая учится смотреть сложное, разбираться в нем и переносить свои требовательные ожидания на сегодняшний белорусский театр.

Одним из перспективных направлений работы Центра визуальных и исполнительских искусств «Арт Корпорейшн»

станет создание проектного театра-студии. Серьезной проблемой в его реализации стала устаревшая материальная база театров Минска, что не дает возможности представить белорусской публике полную картину развития мирового театра, а значит, и приобщиться к европейскому и мировому мышлению, перенять опыт и найти точки соприкосновения.

Поэтому на данном этапе Центру не хватает собственной площадки, пространства, на базе которого возможно будет ставить собственные театральные постановки, привлекать к сотрудничеству именитых режиссеров и актеров.

На площадке Центра можно будет пообщаться с мастерами современных искусств мирового уровня, а также увидеть спектакли, альтернативные современному белорусскому репертуарному театру.

Подобная площадка поможет изменить культурный ландшафт города, что закономерно влечет за собой экономические и социальные перемены, привлечение новых инвестиций, а также создание новых рабочих мест. Ведь сфера культуры сегодня – это всегда вклад и задел на будущее, инвестиции в завтрашний день, в сознание и мысли людей.

Фонд «Шанс»

Практически с самого начала работы над социальными проектами мы поняли преимущество институциональной поддержки основных направлений и объектов благотворительной программы. Так родился Международный благотворительный фонд помощи детям «Шанс». Кроме непосредственной аккумуляции благотворительной помощи для лечения тяжелобольных детей, фонд ведет работу с большим числом клиник – как отечественных, так и зарубежных, исследуя в этом вопросе новые возможности, методики и способы оказания медицинской помощи детям.

Идеологическую составляющую работы фонда в 2012 году можно оценить как последовательное и целенаправленное формирование в общественном сознании позитивного образа благотворителя и закладку традиций благотворительной культуры в нашей стране.

Хорошо, что есть на свете люди, которые не остаются в стороне и готовы подарить детям шанс на жизнь, на здоровое и счастливое будущее — рассказывали мы в репортаже с традиционной встречи благотворителей фонда «Шанс». Секрет успеха деятельности фонда прост:

— *В «Шансе» создан, не побоюсь этого слова, уникальный механизм, при котором все средства, перечисляемые благотворителями, сохраняются и стопроцентно поступают на лечение детей,* — рассказала директор фонда «Шанс» Наталья Маханько.



Однако сколько физических и моральных сил нужно для того, чтобы ежедневно пропускать через себя истории, завязанных на жизни и здоровье десятков и сотни человеческих судеб — знают только сотрудники фонда.

Всего за неполных пять лет работы фонд привлек пожертвований на сумму \$2 265 241 (12,5 миллиардов белорусских рублей), оплатив лечение 232 детям (оплата жизненно необходимых операций, медицинских обследований в ведущих клиниках мира, приобретение лекарственных средств, медицинской техники и расходных медицинских материалов). В текущем году к одному рублю, предоставленному Белгазпромбанком, фонд привлек 6,3 рубля стороннего финансирования.

БГК имени Мешкова

Поддержка ОАО «Белгазпромбанк» Брестского гандбольного клуба имени Мешкова позволила клубу стать одним из ведущих гандбольных клубов в Беларуси. БГК имени Мешкова – многократный чемпион и обладатель Кубка страны, клуб регулярно и достаточно успешно выступает в европейских клубных турнирах – Кубке обладателей кубков и Кубке Европейской федерации гандбола. Также ежегодно проводится «Кубок Белгазпромбанка» с участием клубов из России, Украины, Польши, Испании, Франции, который стал самым авторитетным международным товарищеским турниром, проводимом на всем постсоветском пространстве.

Член Совета директоров Белгазпромбанка Александр Мешков так оценил сотрудничество Белгазпромбанка и гандбольного клуба:

— *Наше сотрудничество я оцениваю как очень продуктивное, потому что его модель хорошо отработана и успешно действует. Белгазпромбанк зарекомендовал себя как социально ответственная организация, широко участвующая в благотворительных и спонсорских акциях. Исходя из этого, мне очень приятно, что Белгазпромбанк в деле социальной ответственности идет по пути «Газпрома» и соответствует традициям, заложенным этой компанией.*

Вместе с тем ставится задача вывода БГК на европейский уровень как по уровню спортивных результатов, так и по развитию инфраструктуры. В следующем, 2013 году, БГК имени Мешкова ставит задачей победить в чемпионате Республики Беларусь по гандболу, завоевать Кубок Республики Беларусь

В центре внимания
— содержание | все статьи рубрики —

№948 сентябрь '12

«Кубок Белгазпромбанка» достался «Висле»



Победителем пятого международного турнира по гандболу «Кубок Белгазпромбанка» стал клуб «Висла» из польского города

Три первых розыгрыша завершались победой хозяев турнира, в прошлом году Кубок завоевал французский «Донкерк», на этот раз сильнейшими стали гандболисты «Вислы».

Из особенностей турнира можно отметить то, что впервые на Кубке Белгазпромбанка был представлен испанский клуб — чемпионаты Испании и Германии считаются наиболее сильными национальными соревнованиями. Такой первый раз среди гостей

по гандболу, а также выйти в финал Юго-Восточной гандбольной ассоциации. Дополнительная поддержка будет способствовать улучшению материальной базы, а также созданию условий для дальнейшего развития дочерних и молодежных команд клуба и вывода их на лидирующие позиции в Беларуси, выходу на глобальное информационное пространство ведущих государств Западной Европы.

Объектное финансирование

Наряду с крупными институциональными проектами банка в социальной сфере в программе благотворительной помощи остается объектное финансирование. В числе наиболее значимых – помощь Слуцкому Дому Ребенка, Улу-

ковской школе-интернату, подшефному сельскохозяйственному предприятию «Городятичи».

За последние годы банк добился признания достижений практически по всем направлениям своей благотворительной программы и по праву гордится этим. Выбранная и одобренная акционерами стратегия доказала свою эффективность и определила направление нашего движения на последующие годы. А тактические задачи первых утвержденных программ оказания благотворительной и спонсорской помощи трансформировались в одну стратегическую: содействие в формировании здорового духом и телом гражданина страны, патриота своей родины.

Итоги-2012: переезд в «Sky Towers»



В июньском номере «Банк. NOTE» мы рассказывали об открытии дополнительного офиса Белгазпромбанка в башнях «Sky Towers», куда переехала значительная часть сотрудников головного банка. Руководитель группы управления проектами Андрей Шишко был координатором этого глобального процесса. С момента «великого переселения» прошло полгода.

В Белгазпромбанке наступило время большого переезда, — писали мы полгода назад. — Значительная часть сотрудников головного офиса покинула здания гостиницы и учебного центра (первого и четвертого корпуса дома №60 на улице Притыцкого), перебазировавшись на улице Домбровская, 9, в бизнес-центр «Sky Towers» (что в переводе с английского звучит как «небесные башни»). Название здания, в котором разместился дополнительный офис Белгазпромбанка, говорит само за себя, потому что бизнес-центр построен на самой высокой точке Минска. После завершения переезда наш банк разместился на двух самых верхних этажах Sky Towers (12-м и 13-м). Виды открываются потрясающие — сейчас сотрудникам банка, чтобы увидеть Минск с высоты птичьего полета, не нужно идти на колесо обозрения — достаточно выглянуть в окно.

Сегодня Андрей Шишко подводит итоги этого проекта, обозначает проблему, которую решить пока не удалось и рассказывает о новых задачах, что предстоит решать его подразделению в 2013 году.

— Насколько вы адаптировались в новом офисе?

— Мне работать в здании бизнес-центра вполне комфортно, адаптация прошла достаточно быстро и безболезненно. Здесь, во всяком случае, лучше, чем в здании гостиницы «Алгоритм», где было проблематично разместиться так, чтобы и подразделение занимало достаточно комфортное пространство, и коммуникации по функциональному принципу не были нарушены. А еще в «Sky Towers» шикарный вид из окна, и мне до работы добираться на 1 км ближе (улыбается).

— Как менялась тональность комментариев наших коллег по мере обживания ими новых площадей?

— Естественно, сначала наши коллеги старались отыскать в переезде как можно больше отрицательных моментов. Я это связываю в большей степени с психологией, так как любой переезд — достаточно серьезный стресс для человека. Однако постепенно вопросы решались, мелкие неудобства утрачивали свою значимость. Но если говорить о тональности в целом, то, наверное, она эволюционировала из преимущественно отрицательной в нейтральную форму.

— Какие вопросы выносились на рассмотрение рабочей группы по переезду во второй половине года, или ее работа завершилась после переезда основной части сотрудников?

— По большому счету, рабочая группа создавалась на время переезда. Однако, как все, наверное, помнят, уже после его завершения вопросы и проблемы, озвучиваемые переехавшими подразделениями, аккумулировались и впоследствии рассматривались. В большинстве своем они дублировали те мероприятия, которые были запланированы изначально, но их реализация происходила постепенно. Это, например, вопросы, связанные с отсутствием холодильников и СВЧ-печей, а также обеспечение сотрудников бутилированной питьевой водой, разделением санузлов по гендерному признаку, установкой жалюзи на окнах и кондиционеров в кабинетах, обустройством мест для хранения документов у отдельных подразделений и многое другое. Как известно, эти вопросы на данный момент решены.

Естественно, было бы неправильно говорить, что решены абсолютно все вопросы. И самый болезненный из них — нехватка мест на автомобильной стоянке для работников банка при визуальном наличии незанятых автомобильных площадей.

— Удовлетворены ли вы решением вопроса общественного питания и парковки? Изменится ли ситуация в 2013 году?

— Насколько мне известно, абсолютное большинство коллег вполне довольны питанием в автоцентре «Мазда» — качество предлагаемой еды вполне соответствует стоимости (если не превосходит ее). Да, безусловно, и здесь есть свои неудобства: ограничение времени обслуживания (для работников банка кафе открывается в 12-45, что порою создает очереди), относительно небольшой зал, не очень быстрое обслуживание официантами, не очень комфортно добираться до кафе в холодное время года. Однако нужно понимать, что данное кафе открывалось исключительно для удовлетворения потребностей работников автоцентра, а обслуживание других посетителей — это занятие, хоть и приносящее дополнительный доход, но все же в какой-то мере факультативное. И нам, наверное, нужно ценить, что у нас есть возможность питаться там.

Также по данному вопросу можно добавить, что, с учетом пожеланий, полученных в рамках «обратной связи», в здании бизнес-центра на площадях банка организовано место для приема пищи, оснащенное необходимым оборудованием. То есть в общем вопрос с организацией питания я бы назвал решенным.

К сожалению, совсем по-иному стоит вопрос с парковкой. Как я говорил ранее, он на данный момент является самым болезненным, и особую остроту он приобрел сейчас, когда на дворе зима и все завалено снегом. В этих условиях сотрудники, без проблем и особых волнений оставлявшие летом свои авто вдоль улицы Домбровской, сейчас столкнулись со сложностями: проезжая часть из-за снега значительно сузилась, и парковка автомобиля стала проблематичной и отнюдь не безопасной. Кроме того, даже решившиеся оставить свою машину у обочины, всерьез рискуют найти ее вечером в сугробе, образовавшемся после прохода снегоуборочной техники.

К сожалению, я не могу ответить на вопрос, будет ли меняться сложившаяся

В центре внимания
— содержание | все статьи рубрики —

№45 июнь '12

Под крышей «Небесных башен»

В Белгазпромбанке наступило время большого переезда. Значительная часть сотрудников головного офиса покинула здания гостиницы и учебного центра (первого и четвертого корпуса дома №60 на улице Притыцкого), перебазировавшись на улицу Домбровская, 9, в бизнес-центр «Sky Towers» (что в переводе с английского звучит как «небесные башни»).



На 12-13 этажах бизнес-центра Sky Towers открыт дополнительный офис Белгазпромбанка.

Название здания, в котором разместится дополнительный офис Белгазпромбанка, говорит само за себя, потому что бизнес-центр построен на самой высокой точке Минска. После завершения переезда наш банк разместится на двух самых верхних этажах Sky Towers (12-м и 13-м). Виды открываются потрясающие — сейчас сотрудникам Банка, чтобы увидеть Минск с высоты птичьего полета, не нужно идти на колесо обозрения — достаточно выглянуть в окно.

О том, что без переезда не обойтись, стало понятно еще в прошлом году. Тогда же был определен новый адрес дислокации значительной части сотрудников головного

ситуация в 2013 году, однако хотелось бы, чтобы проблема не осталась незамеченной руководством. Я уверен, что даже временное ее решение (на зимний период) будет очень высоко оценено сотрудниками банка, многие из которых, насколько мне известно, готовы даже на возмездной основе участвовать в аренде дополнительных мест на стоянках бизнес-центра.

— Над каким проектами ваша группа будет работать в будущем году?

— На 2013 год запланирован ряд достаточно серьезных проектов, которыми будут руководить менеджеры проектного офиса. Среди них особенно следует выделить общебанковские проекты: по совершенствованию системы мотивации персонала и по созданию «Большой розницы». Также предстоит реализовать два больших проекта в сфере ИТ: создание CRM-системы и создание корпоративного хранилища данных. Все эти проекты уже в той или иной степени реализуются, однако они достаточно длительные по времени, поэтому с ними мы продолжим работать и в будущем году. Также группа по управлению проектами участвует, выполняя координирующую функцию, в проекте по строительству нового офиса.

Кроме того, мы активно участвуем в реализации бизнес-проектов, которые трудно планировать на год вперед. Они возникают достаточно часто как реакция на требования рынка и инициативу бизнес-подразделений по созданию и продвижению новых продуктов. Из таких проектов, работа над которыми продолжится в 2013 году, с ходу могу назвать «Продвижение кредитных продуктов за счет средств ЕБРР», «Комплексная программа поддержки экспортеров», «Деньги с доставкой». И я более чем уверен, что совместно с нашими коллегами из других подразделений мы еще много чего придумаем и реализуем!

В завершение не могу не воспользоваться представившейся возможностью, чтобы поздравить всех сотрудников Белгазпромбанка с Новым годом! Искренне желаю, чтобы все проекты, из которых складывается ваша жизнь, реализовывались в соответствии с вашими планами, а отклонения в планах сулили вам только приятные сюрпризы и столь же приятные неожиданные повороты! Ну и традиционно: здоровья, счастья и удачи вам и вашим близким!

Юрий КАРПИЦКИЙ

Итоги-2012: «Слово делу»



Первый интерактивный видеопортал «Слово делу», который стартовал в сентябре 2012 года, стал заметным явлением в белорусском Интернете. В настоящее время ежемесячная аудитория портала достигла 15 тысяч человек – и это далеко не предел. О том, как развивался этот проект, мы говорим с его руководителем и идейным вдохновителем – начальником отдела маркетинга Екатериной Варениковой.

— Проект «Слово делу» разработан по собственной инициативе вашей службы или по «заказу» бизнес-подразделения банка?

— Мы получили заказ от бизнес-подразделения на продвижение всего



комплекса продуктов для корпоративных клиентов. Идея проекта «Слово делу» родилась в процессе работы. В современном маркетинге есть два инновационных тренда, за которыми будущее всего маркетинга – это партнерский маркетинг и digital-проекты. Вот мы и решили совместить оба направления, потому что, на мой взгляд, подходы традиционной рекламы давно исчерпали себя. Предметом гордости банка, как и любой сервисной компании, являются его клиенты, особенно в корпоративном сегменте. С другой стороны, мы знаем, что банк — неотъемлемая составляющая любого бизнеса, и хотим, чтобы Белгазпромбанк был для наших клиентов конкретным инструментом в достижении бизнес-целей, таким же, как технологии, люди и стратегия.

— Форма и содержание проекта — результат «мозгового штурма» или аналог чего-то действующего?

— В современном мире сложно придумать что-то на сто процентов уникальное. Инновационные идеи, которые только витают в воздухе, то и дело находят воплощение в очень разных проектах. Безусловно, были кейсы, из которых мы черпали вдохновение — например, «Клуб 33» на Slon.ru, «Правила жизни» в «Esquire», но в итоге проект «Слово делу» получился абсолютно уникальным как по контенту, так и по форме его представления. Он уникален благодаря нашим клиентам – героям «Слово делу», ну и работе всей команды проекта.

— Сколько времени прошло от момента возникновения идеи до ее реализации? Кто принял участие в реализации проекта, и какой вклад внес каждый участник команды?

— Идея проекта окончательно оформилась в мае, а сам проект был запущен в сентябре. Таким образом, на всю реализацию, включая переговоры с клиентами – участниками проекта, проведение съемок, создание видеоконтента, разработку сайта и подготовку рекламной кампании ушло четыре месяца. Фактически, лето 2012 года у нас и было посвящено «Слово делу». Собственно, вся идеология и содержания проекта были моей зоной ответственности, Екатерина Чуприс отвечала за медиа-стратегию, Тимур Вamuш – за технические вопросы запуска сайта slovodelu.by. Безусловно, нам помогли партнеры. Сайт разработан компанией «Астроним», видеосъемку, монтаж и 3D-графику обеспечила компания Varvis (эта же компания была привлечена банком для съемок ролика Международного форума театрального искусства «Теарт»).

— Как производился отбор клиентов, как и где происходила запись интервью, много ли дублей понадобилось?

— Мы очень благодарны участникам проекта, которые загорелись идеей, и пошли на такое коммуникационное и маркетинговое партнерство с банком. Ведь решиться на участие в медийном проекте, оказаться под камерой, быть

готовым поделиться своей историей, своими правилами жизни, секретами успеха – это серьезный шаг. Ну и, конечно, всей нашей команде приходилось работать как саперам, без права на ошибку — все должно было пройти гладко: никаких ошибок, никаких дублей. Необходимо было обеспечить отличное качество картинки, звука, фото. Очень большое значение имеет монтаж. Я была по-настоящему счастлива, когда после демонстрации видеороликов нашим клиентам, слышала в ответ: «Ребята, вы волшебники!». После запуска проекта многие клиенты отмечали, что не ожидали такого резонанса. Многим звонили партнеры не только из Беларуси, но и из-за границы. Для всей команды проекта это самая лучшая оценка работы.

— Каковы у вас были ожидания от запуска проекта, и что получилось по факту?

— Результат превзошел наши ожидания, хотя не скрою, что мы амбициозно надеялись сделать «бомбу». В первый месяц после запуска сайт Slovodetu.by посетили более 12 000 уникальных пользователей, что сравнимо с месячной аудиторией ведущих бизнес-проектов байнета (в частности, по данным счетчика Gemius аудитория bel.biz в сентябре составила 7 118, сайта газеты «Белорусы и рынок» belmarket.by — 12 343, сайта marketing.by — 15 835). В ноябре при запуске второй волны интервью количество уникальных пользователей Slovodetu.by почти достигло 15 000 (14 893 уникальных пользователя). Я верю, что это не предел. В байнете Slovodetu.by стал первым бизнес-видеопроектом. И это еще один предмет гордости Белгазпромбанка.

Сразу со старта проекта мы запустили страничку «Слово делу» в социальной сети Facebook. Число поклонников странички уже превысило 1400 человек, и это всего за четыре месяца. По данным рейтинга белорусских страниц Facebook за ноябрь 2012 страница «Слово делу» заняла 6 место по темпам прироста подписчиков в месяц.



По данным рейтинга белорусских страниц Facebook за ноябрь 2012 года страница «Слово делу» заняла 6 место по темпам прироста подписчиков в месяц.

Мы преследовали цель привлечь внимание к корпоративному бизнесу Белгазпромбанка в целом, к подходам банка в обслуживании корпоративных клиентов, к продуктам и услугам. В интернете все прозрачно, поэтому учитывая интерес к сайту «Слово делу» и страничке в Facebook, я уверена, что этой цели мы достигли. Сегодня можно уже говорить и о бизнес-результате для банка.

В частности, в рамках проекта была заявлена акция по расчетно-кассовому обслуживанию «Полгода за пол-цены» существенно обновлены пакеты расчетно-кассового обслуживания, благодаря чему за 3 месяца банк привлек более 700 новых клиентов – ИП и юридических лиц.

По отзывам ведущих семинаров Татьяны Конопляниковой, Александра Зантовича, Андрея Широкого, участники семинаров заинтересовались возможностями Белгазпромбанка и готовы продолжать сотрудничество.

В декабре первый семинар в рамках проекта «Слово делу» был проведен в Бресте, таким образом, благодаря департаменту корпоративного бизнеса, департаменту кредитования и инвестиций, а также нашим коллегам из Брестской областной дирекции проект «Слово делу» вышел на масштаб республики не только в онлайн, но и в офлайне.



Facebook-конференция заместителя председателя правления Белгазпромбанка Дмитрия Кузьмича стала хорошим примером для других участников проекта

— Проект заявлен как «интерактивный». В чем она состоит?

— Интерактивность мы поддерживаем, прежде всего, на страничке «Слово делу» в Facebook. Одной из интерактивных форм взаимодействия стали открытые facebook-конференции. Героем первой конференции стал заместитель председателя правления Белгазпромбанка Дмитрий Кузьмич. В течение трех дней подписчики странички «Слово делу» оставляли свои вопросы Дмитрию Михайловичу. И в означенный день и час он лично ответил каждому. Далее примеру последовали и участники проекта «Слово делу» - Николай Герасимов, директор ИООО «Орифлейм косметикс», Владимир Бремшмидт, директор ООО «Владпро-дирпорт». Возможность такой открытой коммуникации с настоящими людьми своего дела не прошла незамеченной со стороны наших подписчиков. Они смогли задать самые острые вопросы

и получить вполне конкретные ответы. Кроме того, на странице «Слово делу» мы уже провели два конкурса для наших подписчиков. В ноябре состоялся конкурс на лучший рассказ о бизнесе. В качестве главного приза была представлена возможность посетить одно из важнейших бизнес-событий года – VIII Международную бизнес-конференцию «Топ-менеджмент: вызовы будущего». В декабре на странице «Слово делу» прошел конкурс на самую веселую историю о новогоднем корпоративе.

К Новому году мы запустили специальное новогоднее приложение «Слово делу: Даешь слово!». С помощью это приложения каждый желающий может дать себе слово стать в чем-то лучше в Новом году. То есть, публично поставить цель так, чтобы уже совсем наверняка быть ей верным. Сделать это проще простого: зайти по ссылке, вписать обещания, нажать «Даю слово!» А уж ваши друзья проконтролируют, как вы будете вести себя в Новом году. Дальнейшее развитие интерактивности данного проекта является одной из наших задач в будущем году.

— Какие подразделения банка сейчас «завязаны» на проекте: проводят консультации, семинары, обеспечивают «обратную связь»?

— Кроме отдела маркетинга, на проект очень сильно завязан департамент корпоративного бизнеса, департамент кредитования и инвестиций, отдел микрокредитования. Только в команде с бизнесом можно реализовывать такие сложные и многогранные проекты.

Ведь, по сути, «Слово делу» — это не просто страничка в соцсети, не сайт, это масштабная коммуникационная программа банка, которая одновременно помогает продвигать и имидж банка, продукты, возможности и подходы банка в обслуживании клиентов, а также является важным элементом комплексной программы лояльности для корпоративных клиентов банка. Мы работали на бизнес и для бизнеса



Победителем конкурса на лучший рассказ о своем бизнесе, который состоялся в рамках проекта «Слово делу», стал Вадим Ремизевич, учредитель ООО «Вамакс трейд»

и очень надеемся, что наши коллеги – наши внутренние клиенты – остались довольны результатами.

— Каким вы видите дальнейшее развитие проекта?

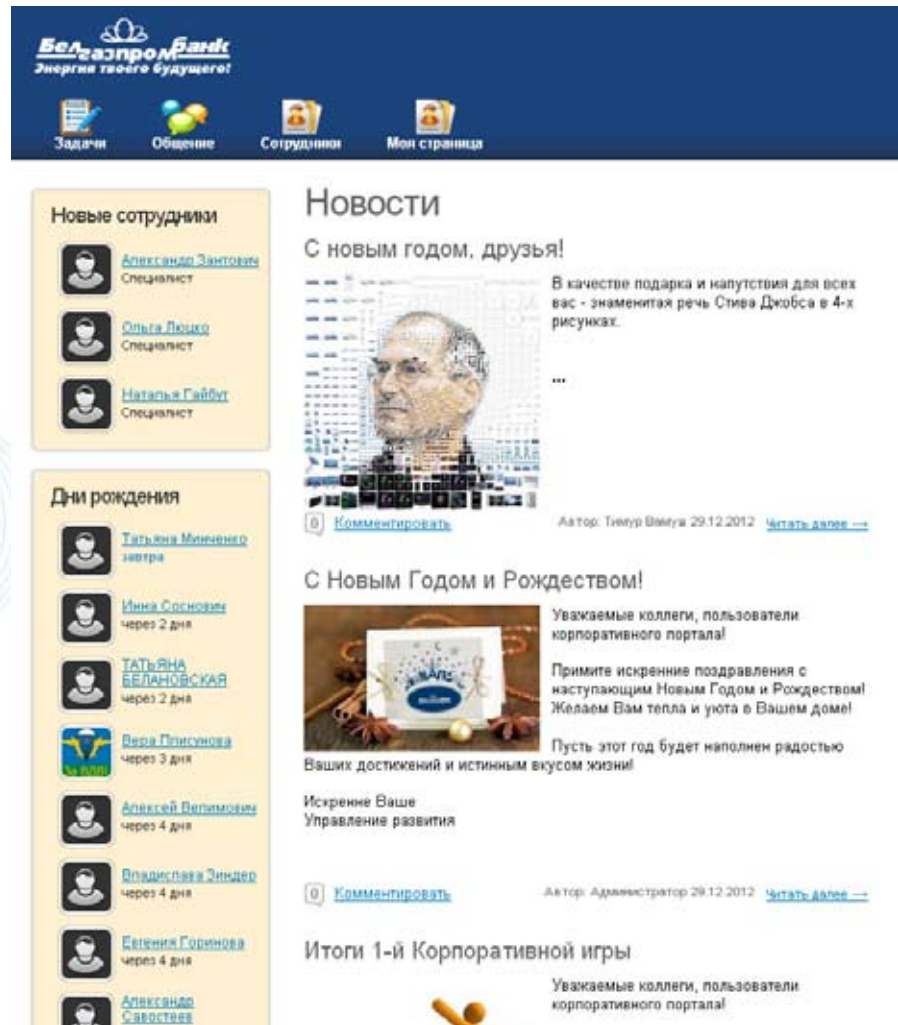
— Пока я не хотела бы озвучивать подробности дальнейшего развития проекта, т.к. идей очень много, и в настоящий момент мы прорабатываем возможности их реализации. Мы планируем создавать и запускать видео в новых интересных форматах, развивать сервисную составляющую проекта, в связи с чем сейчас активно изучаем продукты в сфере облачных технологий, планируем активизировать обучающую, новостную и аналитическую составляющую в рамках проекта. Есть идея организовать в рамках проекта конкурс стартапов. В целом, мы видим цель в том, чтобы сделать «Слово делу» инструментом ведения бизнеса, источником точной информации, интересных кейсов и актуальных решений для белорусского бизнеса и для всех наших клиентов.

Итоги-2012: запуск внутреннего портала



12 декабря по адресу <http://intranet.bgbp.by/> начал свою работу внутренний корпоративный портал, в котором за это время уже зарегистрировались свыше 400 наших коллег.

Запуск портала мы анонсировали еще в июльском номере «Банк.NOTE», когда подводили итоги всеобщего анкетирования сотрудников Белгазпромбанка на тему оценки степени удовлетворенности выстроенной в банке системой коммуникаций. Напомним, что 88% из 400 наших коллег, принявших участие в опросе, позитивно отнеслись к созданию корпоративного портала. Начальник управления развития Ульяна ЗАХАРОВА, стоявшая у истоков данного проекта, в интервью корреспонденту «Банк.NOTE» рассказала, с какой целью создан внутренний корпоративный портал:



Главная страница корпоративного портала

— Идея его зарождения — это не какое-то наше «ноу-хау», я такую систему организации внутренних коммуникаций видела уже во многих крупных и успешных компаниях. Причем преимущественно это были компании IT-направленности, наверное, потому что они в принципе склонны к удобным и передовым решениям, автоматизирующим повседневную деятельность.

— **Чего вы ждете от данного инструмента?**

— Видимая сторона жизни внутреннего портала — обеспечение коммуникаций

между сотрудниками, является, хоть и значимым, но все-таки только приложением к основной задаче — организация коллективной работы. Причем не просто коллективной, а возможности объединяться в рабочие группы, проектные команды. Также это расширение возможностей руководителей в плане постановки задач и контроля их исполнения.

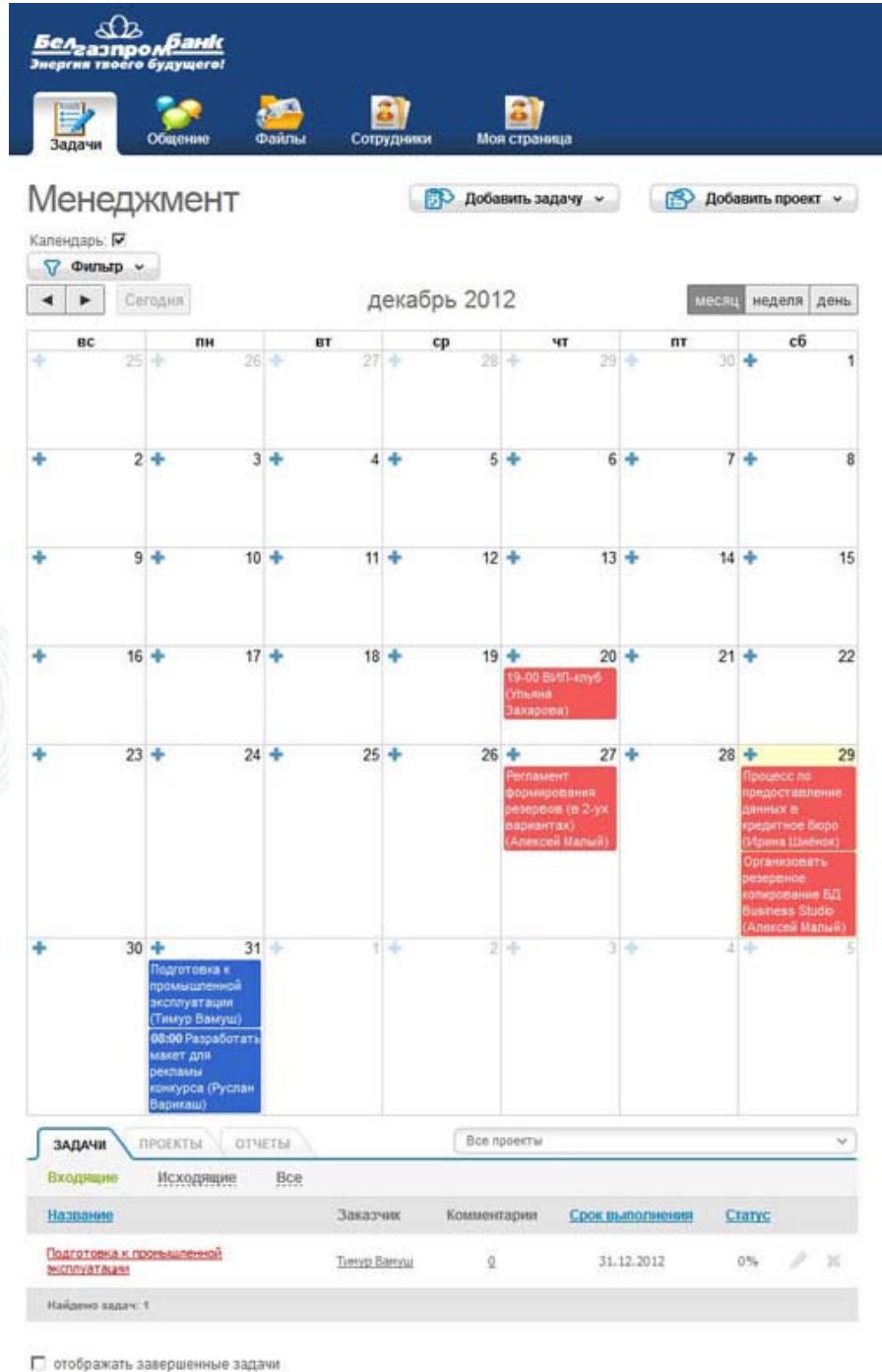
Мой личный опыт показывает, что полезные идеи очень часто рождаются в удаленных точках. С учетом того, что в результате централизации мы стали теснее работать, стало понятно, что

расстояния между различными подразделениями банка нужно максимально сократить. Так что в каком-то смысле портал — это способ использования профессионального опыта сотрудников из регионов и их более активного онлайн-участия в жизни банка, в том числе и головного. Мне бы хотелось, чтобы наши региональные подразделения были не просто исполнителями принятых решений, а у них бы появилась возможность активнее участвовать в выработке идей и продуктов. И понимая их территориальную удаленность, хотелось создать инструмент, который позволит нам научиться работать над общими проектами и вопросами в совместном дистанционном режиме.

Еще одна задача — должна появиться общая база знаний, касающаяся новых процессов, продуктов, описания технологий. Для этого, конечно, потребуется общее участие в накоплении, формировании и активной эксплуатации базы знаний. Это необходимо, чтобы понять, как мы ей будем пользоваться и что там хранить. Конечно, база не обязательно должна состоять из, например, утвержденных локальных актов, но там необходим некий наработанный багаж знаний, которым с возможностью интерактивного поиска можно воспользоваться для решения рабочих вопросов. Хотелось бы, чтобы сотрудники во время работы над какой-то задачей получили возможность зайти на портал и посмотреть, что на эту тему сделали смежные подразделения.

Вторая сторона, которую необходимо развивать на портале — это усиление онлайн-интерактивности. Очень хотелось бы иметь возможность проводить веб-конференции, устраивать дискуссионные онлайн-клубы для удаленных совещаний, чтобы мы не ездили из офиса в офис, а могли бы работать совместно на своих рабочих местах.

В-третьих, мы хотим, чтобы у нас в банке заработала «Биржа идей», то есть, появилось место, где мы могли бы собирать предложения по совершенствованию работы банка, причем во всех направлениях: как бизнес-, так и организационных, и социальных. Должна быть площадка, где мы это сможем обсуждать, с работающим механизмом



Менеджмент

Календарь: Фильтр: ▼

Сегодня декабрь 2012

вс	пн	вт	ср	чт	пт	сб
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

ЗАДАЧИ ПРОЕКТЫ ОТЧЕТЫ Все проекты

Название	Заказчик	Комментарии	Срок выполнения	Статус
Подготовка к промышленной эксплуатации	Тимур Валуц	0	31.12.2012	0%

Найдено задач: 1

отображать завершенные задачи

Основная задача корпоративного портала — организация коллективной работы над проектами

«обратной связи», чтобы все, а в первую очередь, инициатор идеи, видел, что она нашла свое воплощение.

В развитых организациях внутренние порталы все это в себя включают. Они интегрированы с почтовыми системами, с автоматической телефонной сетью (там можно звонить с помощью одного

клика мыши) и так далее. В идеале внутренний корпоративный портал будет представлять собой комплексное «окно», из которого сотрудник видит и свою почту, через которое может звонить, общаться с коллегами.

И в более далекой перспективе хотелось бы выделить на этом портале

часть, открытую для наших клиентов – с тем, чтобы они видели новости банка: живые, ежедневные. Чтобы они могли общаться со специалистами банка, задавать им вопросы. Чтобы они могли писать нам свои идеи, чего бы им хотелось еще видеть в нашем банке, обсуждать это с нами же. Таким образом, мы сделаем шаг в сторону краудсорсинга, того, что мы называем общим интеллектуальным полем, в котором можно общаться и обсуждать продукты, социальные проекты, взаимодействие с клиентами и получать живой отклик.

– Можно ли сотрудникам банка не регистрироваться на портале? И что им за это будет?

– Ничего не будет! Я прекрасно понимаю, что любое новшество начинают осваивать люди, наиболее активные, любознательные и те, кто находит на это силы, время и возможность смотреть на работу и банк шире своих непосредственных обязанностей. За отсутствие регистрации на портале не предусмотрено никаких наказаний. Однако если учесть, что конечная цель развития портала – это организация коллективной работы, и то, что мы работаем в одном коллективе, становится понятным, что если портал будет выполнять свои функции, то станет «немодным» не быть там зарегистрированным.

– А если наоборот, сотрудники там будут слишком активно общаться?

– Таковую перспективу я оцениваю в любом случае положительно. Я понимаю опасения большей части руководителей, которые беспокоятся за то, что их подчиненные в случае присутствия на портале, снизят свои производственные результаты. Но надо принять во внимание другую вещь — чем более человек образован и чем сильнее он интересуется широким кругом вещей, тем больше у него может возникнуть неожиданных, нестандартных идей. Я считаю, что любое общение, во-первых, поднимает корпоративный дух (что должно положительно сказываться на работе) и, во-вторых, дает возможность шире посмотреть на тот или иной вопрос. Тем самым мы узнаем, что происходит у соседей, и мыслим более глобально — в рамках всего банка, а

не замыкаемся на своем подразделении. Поэтому, мне кажется, что ничего страшного в активном общении на портале нет. Да и, кроме того, общение нельзя закрыть – не будет портала, люди будут разговаривать в коридоре, есть также другие способы коммуникации.

– А если, напротив, они не будут активно общаться?

– Наверное, это тоже нормально, хотя если портал окажется востребованным, общение в любом случае там будет. Если же нет, то ничего страшного, будем искать иной инструмент. Ненужные инструменты любыми усилиями сохранять бессмысленно, надо искать что-то новое.

– Выработан ли какой-то план, кодекс: что желательно писать туда, а что нежелательно?

– Мне кажется, этот кодекс должен присутствовать в поведении любого сотрудника банка, независимо от того, происходит общение на внутреннем портале или в повседневной жизни. У нас нет списка запрещенных тем, каждый адекватный человек так или иначе отдаст себе отчет в том, как нужно себя вести. В крайнем случае, у нас есть модератор, который быстро наведет порядок!

– Можно ли регистрироваться под псевдонимами или это не приветствуется?

– Не стоит забывать, что это в первую очередь рабочий инструмент, а не социальная сеть для личного общения. Поэтому мы настоятельно рекомендуем регистрироваться под настоящим именем, потому что это необходимо для рабочего общения. Не забываем и о корпоративной культуре — все-таки сотрудникам нужно иметь представление, с кем они общаются. Было несколько случаев регистрации под псевдонимами, но мы доводили до коллег нашу точку зрения по этим вопросам, и они с пониманием отнеслись к этому, перерегистрировавшись под своими настоящими именами.

– Как вы относитесь к тому, что портал дублирует некоторые функции «Лотуса»?

– Вполне нормально. Да, на портале появилась возможность отправить письмо или сообщение, но он ведь затевался не ради этого. Мы не хотели бы дублировать функции внешней почтовой системы. Наоборот, для более быстрого общения на портале появилась система легких сообщений, и я надеюсь, это позволит разгрузить «Лотус» от лишних писем. В этой связи я хочу обратиться ко всем. Портал – это удобный инструмент для поздравления коллег, сообщения какой-то новости либо предложения об организации и проведении мероприятия, не загружая при этом корпоративную почту. Так что портал в какой-то мере поможет облегчить трафик нашей почтовой системы.

— Что делать сотрудникам, если их руководство станет критиковать за активное общение на портале?

— Мне хотелось бы все-таки еще раз подчеркнуть: общение – это часть нашей корпоративной деятельности. Мы создали удобный инструмент для общения. Чисто деловое общение только по рабочим вопросам невозможно и нереально. Я считаю правильным интересоваться жизнью и интересами людьми, с которыми мы проводим значительную часть нашей жизни. И если человек сейчас находится на портале, вполне вероятно, что сейчас с коллегой он обсуждает рабочие вопросы. Нужно понимать, что работа в XXI веке не выглядит как сидение в одиночестве за столом с бумажками. Это использование всех современных возможностей, девайсов и интерфейсов, которые предоставляет мир. Если завтра появится нечто новое, что позволит сократить время коммуникации и улучшит ее качество, это надо использовать.

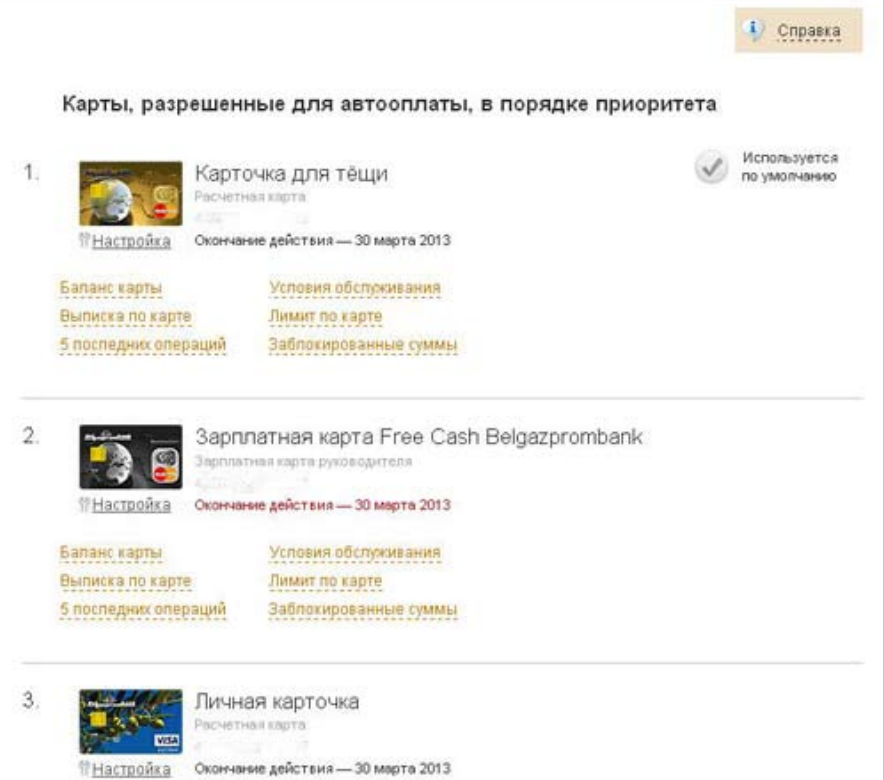
Итоги-2012: Интернет-банк

«Интернет-банк» как элемент системы дистанционного обслуживания находится всегда на виду. Это заметно даже среди интернет-пользователей. В социальных сетях Интернет-банк — одна из самых популярных и востребованных тем. наших клиентов особенно интересует расширение функционала данного сервиса.

В связи с этим мы попросили начальника отдела расчетов и дистанционного обслуживания Сергея ШЕВКУНОВА подвести итоги 2012-го для его подразделения и рассказать, каким будет Интернет-банк в 2013-м году.




– В 2012 году услуга «Интернет-банк» вступила в новую фазу своего развития. Появились информационные сервисы. Теперь контролировать можно не только свои платежные карты, но и вклады, кредиты, счета. Клиенты смогут формировать выписки, узнавать условия обслуживания по своим договорам в режиме самообслуживания. Интернет-банк Белгазпромбанка стал более индивидуальным — любой пользователь может персонализировать свои регулярные платежи или инструменты, присваивая им собственные названия. Повышена информативность Интернет-банка как визуально, так и с точки зрения контроля собственной безопасности — намного больше важной информации теперь можно увидеть в интерфейсе. Да и в целом, если коснуться дизайна нашего Интернет-банка, то можно отметить наличие только позитивных оценок пользователей, которые имеют возможность сравнения с другими аналогичными сервисами. В уходящем году мы стали более мобильными и в Интернете - появилась мобильная

Платёжные карты



Справка

Карты, разрешенные для автооплаты, в порядке приоритета

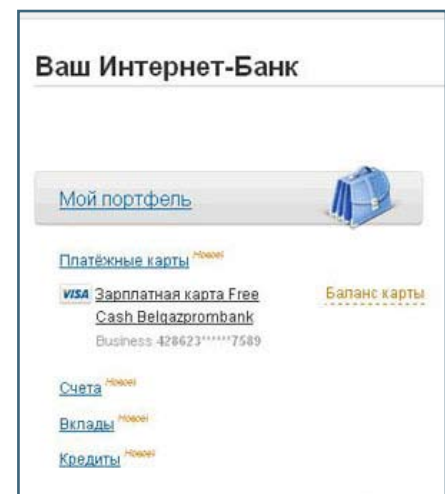
- 
Карточка для тещи
 Расчетная карта
 Используется по умолчанию
 Окончание действия — 30 марта 2013
[Настройка](#)
- 
Зарплатная карта Free Cash Belgazprombank
 Зарплатная карта руководителя
 Окончание действия — 30 марта 2013
[Настройка](#)
- 
Личная карточка
 Расчетная карта
 Окончание действия — 30 марта 2013
[Настройка](#)

Баланс карты Условия обслуживания
 Выписка по карте Лимит по карте
 5 последних операций Заблокированные суммы


Так будут выглядеть меню Интернет-банка в самом ближайшем будущем





Не за горами также и выпуск мобильного приложения






Ваш Интернет-Банк

Мой портфель 

Платёжные карты 


 Зарплатная карта Free Cash Belgazprombank Баланс карты
 Business 428623****7589

Счета 
 Вклады 
 Кредиты 

Накануне новогодних праздников был существенно расширен функционал Интернет-банка – сейчас нашим клиентам доступны операции по счетам, вкладам и платежным картам

версия Интернет-банка в браузерном исполнении, которая, по статистике, пользуется большой популярностью у пользователей.

Также в 2012 году приобрела фактические очертания мультимедийность предоставления услуг дистанционного банковского обслуживания. Впервые масштабно заработал собственный SMS-канал для сервиса «баланс по карте без регистрации» на коротком номере «2472», а также произведен запуск USSD-канала для аналогичного сервиса на номере «128».

Хотелось бы подчеркнуть, что доступ к сервисам через эти каналы реализован банком с любой точки мира, несмотря на режим роуминга. Эти (по-настоящему мобильные сервисы) появились не просто так. Конечно, интернет развивается повсеместно, но мы понимаем, насколько важно для любого клиента иметь возможность управления своими денежными средствами в любой ситуации, даже без интернет-связи.

К примеру, едет человек в поезде, и ему нужно срочно заблокировать где-то потерявшуюся карту. Или, например, застала клиента коварная смс-ка об отключении телефона в горах Кавказа или на международной автотрассе — наши мобильные USSD/SMS-каналы будут в готовности помочь ему именно в таких ситуациях — когда нет доступа к интернету и человек находится в роуминге.

Это касается не только бизнесменов, которые много времени проводят в командировках, но и других категорий клиентов, которые любят путешествовать и чувствовать себя при этом максимально комфортно и с финансовой точки зрения. Ну, а если есть возможность использовать интернет, то, естественно, будет более удобно воспользоваться аналогичными или более функциональными сервисами в Интернет-банке.

Конечно, кроме позитива, были в этом году и трудные вопросы, но их было мало и все они были успешно разрешены. Считанные перерывы в круглосуточной работе системы имели краткосрочный или плановый характер, и благодаря слаженной работе спе-

Казалось бы, совсем недавно, лишь полгода назад, число пользователей Интернет-банка стало пятизначным, как под занавес уходящего года оно удвоилось. 27 декабря в системе «Интернет-банк» был зарегистрирован 20-тысячный пользователь. Им стал директор ООО «Хольцман» Роман МЛЕЧКО, который получил на память об этом событии сувенир от Белгазпромбанка.



Специалист отдела маркетинга Анжелика Зубрицкая вручает памятный подарок 20-тысячному пользователю системы «Интернет-банк» Роману Млечко.

циалистов банка клиенты испытывали минимальный дискомфорт, или вообще не замечали той или иной заминки.

В части поступающих просьб нужно отметить, что большое значение имеет активность коллег в социальных сетях и на интернет-порталах — это очень сильно помогает прочувствовать интересы клиентов и максимально сблизить ожидания клиентов и наши возможности. Некоторые пожелания поступают через саму систему. К счастью, самым острым оказывается вопрос только сроков этого «сближения», потому что сами возможности мы всегда умеем находить.

Весь мир ускоряется и не хочет тратить слишком много времени на простые операции. Мы отвечаем взаимностью клиентам и стремимся к такому формату оказания услуг, которые не требуют от клиента явки по указанному адресу в указанное время. В свою очередь, мы

видим, как это им нравится, — статистика свидетельствует, что все более операций совершаются именно в движении, все более и более клиентов пользуются нашими услугами из-за рубежа, не только днем, но и ночью.

Безусловно, в следующем году мы продолжим наполнять новыми сервисами наш интернет и мобильные каналы. В новом году пользователи смогут воспользоваться уникальными возможностями мобильных приложений, уже сейчас мы работаем над реализацией новых альтернативных средств обеспечения безопасности, над расширением платежных возможностей, развитием автоматических сервисов и возможностью приема электронных заявок. Я уверен, что при помощи сервисов системы дистанционного обслуживания очень скоро мы сможем завоевать не только любого белорусского клиента, но и клиентов за пределами страны.

Уроки для бизнеса

Брест стал первым после столицы белорусским городом, где Белгазпромбанк в рамках интерактивного проекта «Слово делу!» проводит серию бесплатных семинаров. Брестский семинар был посвящен теме проектного финансирования.

Речь шла о возможностях финансирования новых инвестиционных проектов, реализация которых требует вложения крупного капитала. Семинар «Организация финансирования инвестиций – проектное инвестирование» был призван дать руководителям и собственникам бизнеса те необходимые знания, которые позволят им адекватно относиться к своим новым проектам и осознать, насколько возможна их реализация.

Как создать успешный бизнес? Где взять деньги на реализацию проекта, который в будущем обещает принести хорошие дивиденды? Что такое современные инструменты финансирования? Ответы на эти вопросы искали участники семинара, организованного Брестской областной дирекцией Белгазпромбанка для руководителей и собственников бизнеса.

Аудиторию семинара составили клиенты Белгазпромбанка и представители бизнеса, которые до этого с банком не работали, но тему семинара считали для себя интересной. Мотив понятен: чтобы успешно работать на рынке, а тем более заниматься инвестиционными проектами, нужно четкое понимание правил работы банков с клиентами в области финансирования.

Участники семинара обсудили качество бизнес-проектов, подготовку смет, расчетов. Автор семинара привела целый ряд составляющих, необходимых для успешной реализации бизнес-идеи. В их числе – закрепленные контрактами



В работе семинара приняли участие директор департамента корпоративного бизнеса Белгазпромбанка Александр Вождаев...



...а также начальник отдела проектного финансирования банка Татьяна Конопляникова, директор департамента кредитования и инвестиций Геннадий Сарана, директор Брестской областной дирекции Наталья Арцименя

долгосрочные отношения с поставщиками и покупателями, опыт работы инвесторов в рассматриваемой к финансированию отрасли, а также наличие достаточной суммы собственного

капитала, инвестированного в проект, что послужит стимулом для действий по защите своих инвестиций в случае возникновения проблем.

Татьяна Конопляникова довела до сведения участников, что ОАО «Белгазпромбанк» финансирует проекты, в которых минимум 30 % общей стоимости будет профинансировано за счет средств заемщика или его инвесторов. Сумма финансирования может составить от 1 до 52 млн долларов США, хотя потенциально банк готов рассматривать и более дорогостоящие проекты. Предоставление кредитов осуществляется, как правило, на срок 3-7 лет с отсрочкой по уплате основного долга до ввода финансируемого объекта в эксплуатацию плюс 6 месяцев по ставкам, наиболее конкурентоспособным на рынке банковских услуг.

Вопросы из зала еще раз показали, что на семинар пришли люди «в теме». Их интересовало многое. Где можно взять собственные средства (те самые 30 %) для получения проектного финансирования? Можно ли в качестве обеспечения кредита заложить строящийся объект? Как решить вопросы с выпу-



ском собственных облигаций? И на эти вопросы были даны четкие и грамотные ответы.

После Нового года Брестская областная дирекция ОАО «Белгазпромбанк» планирует продолжить серию семинаров в

рамках бизнес-проекта «Слово делу!», которые будут посвящены вопросам торгового финансирования, аккредитивной форме расчетов, финансированию малого бизнеса.

**По материалам портала
«Вечерний Брест»**

PayPass: покупки в одно касание!

19 декабря Белгазпромбанк и международная платежная система MasterCard объявили о запуске уникальной технологии PayPass в Беларуси, позволяющей проводить бесконтактные электронные платежи в торгово-сервисной сети.

Сегодня технология PayPass представлена в 41 стране мира. В Европе наиболее активно эта технология внедряется банками Великобритании, Франции, Германии, Польши, Турции и России. Теперь, благодаря усилиям нашего банка, к этим странам добавилась и Беларусь.

Для оформления карт MasterCard PayPass клиенты могут обратиться в любой офис обслуживания Белгазпромбанка по всей стране. Для этого нужно будет заполнить анкету, сделав отметку о выпуске на заготовке с бесконтактным интерфейсом. Только не забудьте о том, что с собой необходимо иметь документ, удостоверяющий личность. Получить карту можно не только в том офисе, где вы заполняли документы, но и в любом другом. Для этого необходимо сделать соответствующую отметку в анкете.

Срок изготовления карточки при обращении в головной офис – 3 рабочих дня с момента заполнения анкеты. В других случаях срок изготовления карты будет уточнен сотрудником при оформлении документов на получение карты. Возможно срочное изготовление в течение 5 рабочих часов, но при этом будет взиматься плата за срочность.



Теперь карты MasterCard PayPass и Maestro PayPass доступны нашим клиентам. Для их оформления достаточно заполнить заявление в любом офисе Белгазпромбанка по всей стране

В стоимость карты с бесконтактным интерфейсом входит: вознаграждение за годовое обслуживание карты Maestro или MasterCard Standard, которое не отличается от обычной расчетной карты, плюс 6 долларов США по курсу Национального банка за заготовку с бесконтактным интерфейсом. Эта сумма взимается единовременно и не зависит от того, на какой срок выпускается карта.



СПРАВКА «Банк.NOTE»**Технология PayPass в вопросах и ответах****— Можно ли использовать MasterCard PayPass для оплаты в Интернете?**

— Конечно, в этом случае процедура оплаты аналогична процедуре с обычной пластиковой картой.

— На каком расстоянии ридер/терминал может считать карту?

— Не более 4 см.

— Не будет ли случайных списаний денег с карты, если владелец карты просто проходит мимо терминала?

— Не будет. Для списания денег с карты терминал должен быть активирован (в этот момент должна происходить оплата), и кроме этого, карта должна находиться на расстоянии до 4 см. Вероятность случайного наступления такого события практически равна нулю.

— Что будет, если рядом с активированным терминалом оказались сразу две карты?

— Терминал не считывает данные и попросит повторить попытку.

Заместитель начальника управления банковских карт Дмитрий ФУРС отметил, что в настоящий момент уже закуплены 120 терминалов с возможностью оплаты бесконтактными картами. В следующем году Белгазпромбанк планирует существенно расширить сеть торгово-сервисных предприятий, в которых будет возможна оплата картами MasterCard PayPass. Таким образом, Белгазпромбанк подтверждает свое стремление идти в ногу со временем и соответствовать ожиданиям наших клиентов, быть поставщиками новых продуктов, сервисов и технологий для белорусского рынка.

Внедрение сервиса бесконтактных платежей мы анонсировали в предыдущем номере «Банк.NOTE». Тогда мы рассказывали, что на 11 декабря было

намечено окончательное тестирование карт MasterCard. Теперь пришло время поинтересоваться, как прошли испытания.

— Как прошла сертификация 11 декабря? Были ли какие-либо замечания со стороны платежной системы?

— Коллеги из MasterCard и Газкардсервиса поделились опытом и подсказали, на что обратить внимание, чтобы все прошло без замечаний. Так что наши тесты прошли отлично, с первого раза.

— Когда по срокам будет реализована подобная технология с системой Visa? Для этой системы потребуются отдельные терминалы или подойдут те, что уже устанавливаются?

— Уже работаем над этим, эмиссию данных карт начнем, скорее всего, в январе 2013 года. Терминалы будут те же. Просто после завершения нами сертификации на терминалах обновится конфигурация, и они смогут принимать бесконтактные карты Visa payWave.

— Будет ли отличаться для клиентов стоимость в оформлении и обслуживании «бесконтактных» карточек от «обычных»?

— Всего лишь на 6 долларов. Данная комиссия будет дополнительно применяться за выпуск карты на бесконтактной заготовке. Пока заготовки очень дорогие, но мы надеемся снизить их стоимость в следующем году и сделать бесконтактные карты более доступными.

— Как и когда будет проходить установка новых терминалов бесконтактных платежей?

— Банк, конечно, будет устанавливать терминалы с функцией бесконтактной оплаты, но надо понимать, что в одиночку мы не сможем быстро обеспечить широкую сеть приема в Республике Беларусь карт данного типа. Мы надеемся, что наш пример станет «заразительным» для других банков, и они также станут развивать сеть приема бесконтактных карт у нас в стране. Конечно, пока бесконтактные платежи будут доступны нашим клиентам, в основном, когда они

находятся за рубежом. Но, хочу обратить внимание на то, что бесконтактная карта имеет также магнитную полосу и обычный контактный чип. Поэтому ей можно рассчитаться и снять наличные повсюду.

Юрий КАРПИЦКИЙ

СПРАВКА «Банк.NOTE»**Преимущества пластиковых карт с технологией PayPass**

Скорость: с картой MasterCard PayPass оплата ваших покупок происходит практически мгновенно.

Простота: Оплачивать покупки картой MasterCard PayPass очень просто: прикоснитесь картой MasterCard PayPass к считывающему устройству на кассе, на котором есть специальный значок PayPass – и ваша покупка оплачена!

Безопасность: карту MasterCard PayPass не нужно передавать кассиру, чтобы оплатить покупку.

Инновационность: карта подчеркивает ваш имидж как человека, идущего в авангарде самых современных технологий.

Кроме этого, бесконтактная карта обладает также магнитной полосой и контактным чипом. В торговых точках, где пока не установлены терминалы MasterCard PayPass, карта работает как обычная пластиковая карта.

Как оплатить покупки?

После того, как кассир пробивает на кассе общую сумму, на дисплее терминала MasterCard PayPass высвечивается стоимость покупки. Вы можете убедиться в ее правильности.

Если сумма верна, то вам останется просто прикоснуться картой MasterCard PayPass к полю терминала. Прозвучит звуковой сигнал, загорятся световые индикаторы – покупка оплачена!

Новый год по-французски



20 декабря в одном из самых уютных ресторанов Минска состоялась заключительная в текущем году новогодняя встреча участников VIP-клуба Белгазпромбанка. На этот раз праздничному вечеру было задано особое настроение: уважаемым гостям предложили окунуться в атмосферу неповторимой Франции, перенестись хотя бы на несколько часов в столицу романтики и творчества – в Париж.

Сегодня можно говорить о том, что для нашего банка практически весь год прошел под знаком Парижской школы, поэтому тема новогодней вечеринки, завершающей серию встреч участников VIP-клуба в 2012 году, была вполне уместна и обоснована.



Очаровательные девушки-француженки с особой изысканностью и шармом вводили в тематику вечера приветственным «Bonjour!».

С приветственным словом перед участниками VIP-клуба выступил заместитель председателя правления Белгазпромбанка Дмитрий КУЗЬМИЧ. Он отметил, что уходящий 2012 год стал знаменательным, поскольку у банка появилась очередная хорошая традиция — регу-

лярные встречи участников VIP-клуба. Такой формат позволяет выстроить по-настоящему дружеские и особые партнерские отношения, которые выходят за рамки сугубо деловых. Ведь хорошее партнерство – это залог успеха любого бизнеса.



В ресторане каждого гостя встречал настоящий мим, который уже в начале вечера дарил всем особое позитивное настроение

Специально для этого новогоднего вечера были подготовлены особые сюрпризы. Первым из них стало торжественное награждение участников интерактивного проекта «Слово делу!».

Известно, что Париж – один из главных центров законодателя мод. Поэтому не случайно, что на новогоднем вечере прошел конкурс на лучший французский look. Среди гостей были выбраны мадам и месье, наряд которых наиболее точно соответствовал ключевым критериям, представленным известным модным критиком Кэтти Хорин для выпуска «VOGUE BEAUTY». Самой модной даме вечера вручили шелковый шейный платок, господину – элегантную черную бабочку для смокинга. Помогали создавать настоящее французское настроение и приглашенные артисты: танцевальный коллектив девушек-бурлеск, дуэт очаровательной скрипачки и аккордеониста, а также хэдлайнер вечера – джаз-бэнд Андрея Славинского с популярной джазовой певицей Натальей Балдиной, исполнившей известные французские песни.

В давние времена, когда французские крестьяне были бедны, лучшим подарком на Рождество было большое полено для печки. Подарок был не только практичным, но и напрямую



Памятные дипломы и символичную книгу бизнес-гуру Гэри Хэмела «Манифест лидера» вручили присутствующим на вечере героям проекта: Владимиру БРЕМШМИДТУ (ООО «Владпродимпорт»), Николаю ГЕРАСИМОВУ (ИООО «Орифлэйм косметикс»), Вадиму ГУЩЕ (ОДО «Снабстройсервис»), Георгию КАЛЕНЧИЦУ (ООО «Фелокт-Сервис»), Павлу ЛЫЧУ (ООО «Химторг»), Сергеем НОВИЦКОМУ (СООО «Хенкель Баутехник»), Алле ОРЛОВОЙ (ООО «Третий полюс»).



Каждый участник очень тепло отозвался о проекте «Слово делу!», поблагодарив его идейных вдохновителей и создателей.

связан с праздником: ну какое может быть Рождество в холодном доме без веселых праздничных языков пламени, служивших не только для обогрева, но и для освещения! Французы, страстно увлеченные историей, традицию не

забыли, наполнив привычную форму сладким содержанием. Все гости с удовольствием приобщились к этой хорошей французской традиции, отведав известный десерт.

Завершился праздничный вечер ближе к полуночи. Гости покидали ресторан в приподнятом новогоднем настроении, как после встречи с очень хорошими друзьями. В целом, оно так и есть. Ведь не случайно мероприятия подобного формата, проводимые в рамках VIP-клуба банка, становятся все более популярными и востребованными среди клиентов. Они позволяют стать ближе друг другу, выстроить коммуникации, стать эффективнее. И это только начало!

Ольга ДАНИШЕВСКАЯ,
главный специалист
отдела маркетинга

Фото Юлии МАЦКЕВИЧ



На заглавном фото: тема для праздника была выбрана неслучайно, ведь самым значимым социально-культурным проектом банка в 2012 году стал арт-проект «Белорусские художники Парижской школы».

Для того, чтобы соблюсти все каноны французского Нового года, в конце вечера каждого гостя ожидал сладкий сюрприз: рождественский французский десерт La bûche de Noël (Yule log) в форме полена, имеющий удивительную жизненную историю.

В Дубае с пафосом все в порядке



Если прилетаете в Эмираты впервые, товарищ в белой чалме и белом балахоне сфотографирует ваши глаза. Если вы – красивая женщина, фотографирует долго, тщательно. Вздыхает. Романтик!

Засомневавшись, как правильно говорить: “в Дубаи” или “в Дубае”, я стал спрашивать совета у соотечественников. Они решили, что правильно “в Дубаях”. Так вот, в Дубаях все удивительно. Город лишний раз напомнил о том, как неуместны в жизни предрассудки. Обо всем надо составить свое мнение.

Когда летишь в Дубай, Восток чувствуется уже в аэропорту. Ленточки, натянутые для того, чтобы очередь имела цивилизованные формы, золотые на черном. Эконом-класс называется коралловым. Согласитесь, в таком лететь гораздо приятнее. И точно — в самолете, например, у каждого – телевизор, который умеет практически все.



Собираясь в Эмираты, лучше одеться потеплее. Там очень холодно. В аэропорту – плюс пятнадцать. В автобусе – плюс десять, и сильный северный ветер. В гостинице кондиционер можно выключить.

Это и кино, и игральная приставка, и канал новостей. И кормят хорошо. И у каждого подушечка под спинку.

Аэропорт в Абу-даби размером с небольшой город. Где-то с Бобруйск. Судя по длине некоторых коридоров, вторую часть "Матрицы" снимали именно там.

Я хорошо учился в школе, ходил на курсы английского и факультативы. Поэтому мне случилось поселиться в Ритц Карлтон. Эта пятизвездочная гостиница расположена в Доме Правительства Дубая. В смысле, архитектурное сходство с монументальными саркофагами поздней советской эпохи уж больно велико. Правда, возле наших исполкомов не паркуют такие непрактичные авто, как Ferrari и Maserati.

Устав с дороги, я не сразу понял, куда попал. И только когда включил электронное зеркало в ванной размером с гостиную и прочитал 'Greetings, Mr. Zantovich', стал приглядываться. Номер – великолепный. Все работает, все шикарно. На крыше – бассейн. Персонал – вышколенный до умопомрачения. Все тебе улыбаются, все с тобой здороваются. И все тебе искренне рады, как лучшему другу. Особенно зеркало.



Сначала расскажу, чего в Дубаях нет. Нет исламизма и агрессии. Нет заносчивых шейхов с десятком послушных жен, которые пафосно разъезжают в золотых «мерседесах». Мулла не кричит каждый час, а таксисты не бросают руль посреди дороги, чтобы расстелить тут же молитвенный коврик.

Теперь о том, что в Дубаях есть. Если коротко, то Дубай – это город солнца. В прямом и переносном смысле. Это ультрасовременное создание человеческого усердия, амбиций, мудрости и неисчерпаемых запасов углеводов.



Местные ходят в белых балахонах. Причем круглый год.



У поездов метро нет водителей. Можно ехать в первом вагоне, прильнув к лобовому стеклу. Ощущения, надо сказать, интересные.

В Дубаи съезжаются работать и жить люди со всех концов планеты. В этом Вавилоне английский использовать проще всего.

Говорят, когда в Эмиратах холодно (плюс пятнадцать), дубайцы поверх балахонов надевают белые ушанки. Женщины – наоборот, в черном. Зато внутри – дорогая косметика, джинсы на бедрах, блузки от Gucci, пирсинг и татуировочки.

Есть отдельный gold-вагон для уважаемых людей и отдельный вагон для женщин. Случайно зашедшего туда мужчину в лучшем случае со скандалом изгоняют, посылая в спину волны праведного гнева. В худшем – забрасывают камнями.

Подрастерявшись в этом мире из стекла и бетона, мы решили поехать в старый город. Оказывается, есть в Дубаях и такой. Там жуликоватые торговцы зазывают вас в свои тесные лавочки. Если им верить, то там самое чистое золото, самый кашемировый кашемир и каждая пряность благотворно влияет на сердце, суставы и потенцию. Там воняет рыбой, как и столетия назад, когда город был маленькой деревушкой, приютившейся в маленьком морском

заливе. Еще в семидесятом году примерно точно так же Дубаи и выглядели. А потом в Эмиратах нашли нефть.

Арабы быстро закрыли информацию об объемах и запасах. Сейчас, кроме них, никто не знает точно, надолго ли этот весь праздник. И жители Эмиратов развивают интенсивно две отрасли, которые останутся у них и без нефти – туризм и финансы.

До того, как цивилизованный мир вспомнил слова вроде «депрессия» и «мировой кризис», дубайцы придумали насыпать в море острова. Кто смотрит канал Discovery, тот в курсе. Но телевизор никогда не сможет передать масштаб этих «сооружений». Мы заезжали на самую маленькую из трех запланированных пальм. Она огромна. По стволу идет восьмиполосная трасса и еще остается место на жилые кварталы.



Море там – просто чудо! Мы помочили ноги, как в парном молоке. А нам сказали, что это оно уже немного похолодало.

В Дубаях вообще с пафосом все в порядке. Все, что строится, должно быть самым-самым. В огромном Dubai Mall с первого этажа по третий – огромный аквариум с прозрачным туннелем внутри. Можно полюбоваться на акул. Вид снизу. Если по эстетическим соображениям такой обзор не устраивает, можно



Просто построить здание в Дубаях считается моветоном. У каждого монолита должен быть свой подвыподверт. Или дырка посередине, или кривые грани, или золотая крыша.

вообще надеть акваланг и поплавать вместе со скатами и муренами.

В Дубаях находится самый высокий в мире жилой дом и самое высокое здание вообще – Burj Khalifa. Мы на нем были. Билеты лучше брать в интернете, они там в четыре раза дешевле. Впечатляет, надо сказать. Лифт за десяток секунд довозит тебя на сто двадцать четвертый, кажется, этаж, и ты оказываешься на открытой площадке на умопомрачительной высоте, задираешь голову и понимаешь, что на самом деле ты доехал до середины этой халабуды. Края площадки ограничены стеклом, в щели между листами можно высунуть руку. И даже ногу. Впечатление такое, словно твоя конечность оказывается в свободном падении. Разноцветная публика завороченно оглядывает это чудо рук человеческих – удивительный город в пустыне, построенный там, где ничего не было и ничего не должно было быть.

Солнце клонится к закату, и бесконечная исполинская тень тянется до края горизонта. Закат в пустыне скор, без привычных нашей славянской хандре сумерек.

Самое время спуститься вниз и насладиться удивительным музыкальным шоу фонтанов. Для многих именно оно остается самым ярким впечатлением от этого удивительного места.

У дубайцев есть поговорка. «Мой дед ездил на верблюде, мой отец ездил на телеге, я езжу на автомобиле, мой сын будет летать на самолете. А мой внук будет ездить на верблюде...»

Но пока не иссякли закрома их родины, каждый вечер в Dubai Mall выстраивается длинная очередь, по сути, единственная очередь. Очередь на такси.

Александр ЗАНТОВИЧ,
начальник управления междуна-
родного торгового и структурного
финансирования

На заглавном фото: Дубаи, где даже остановки автобусов кондиционируемы, вполне мог бы существовать и на другой планете. Точно так же торчали бы из марсианского грунта блестящие небоскребы, а бодрые служащие спешили бы на своих марсоходах в уютные офисы, сигнали редким прохожим в белых длинных скафандрах.



Все в Дубаях сделано с запасом. И по объему, и по прочности. Город строится на вырост, что лишний раз говорит о мудрости и амбициях его зодчих.



И скоро город загорается россыпью ярких драгоценных камней, словно толстый восточный торговец щедрой ладонью бросил в песок частичку своих несметных богатств.

Футболисты сборной Белгазпромбанка: мы еще повоюем!



Футбольная команда Белгазпромбанка принимает участие в чемпионате Беларуси по мини-футболу (или как его еще называют, футзалу) среди банковских структур. Пока наша сборная находится в середине таблицы – из десяти проведенных матчей выиграна половина. Но дело не столько в спортивном результате (хотя и это важно), а в том, что подобралась очень боевая команда – она невелика числом, но очень сплочена.

Футбольная команда — это не только те, кто выходит на площадку в основном составе сразиться с соперниками, но и запасные игроки, и тренерский штаб, и совсем немногочисленные, но, тем не менее, очень преданные болельщики. И становление команды происходило уже по ходу турнира, который стартовал в октябре. Два поражения в стартовых матчах, пуск и от очень сильных соперников, дали сигнал – не все идет ладно. Было решено сформировать тренерский штаб, потому что до этого наши футболисты играли сами по себе. Постепенно наша сборная стала жить по законам профессионального спорта, насколько это, конечно, возможно для людей, которые рабочий день трудятся в банке.

Тренерский штаб, который возглавляет Александр Гриневиц, организовал системную работу по подготовке к играм – каждый матч снимается на видео, в результате чего разбираются действия

всех игроков и каждому из них даются персональные задания поработать над элементами, которые необходимо улучшить. Тренировочный процесс, который изначально был стихийным, сейчас стал более осмысленным — команда собирается не один раз в неделю, как раньше, а два. И на тренировках также не просто играют в футбол, а еще и отрабатывают командные взаимодействия, совершенствуют отдельные элементы (угловые, штрафные, ауты, действия в атаке и обороне).

В итоге к команде стал приходить результат. Уже в третьем туре со счетом 4:2 был обыгран «Приорбанк». Постепенно сборная Белгазпромбанка начала подъем по турнирной таблице, которая на данный момент выглядит следующим образом:

Место	Команды	И	В	Н	П	М	О
1	БелВЭБ	10	9	0	1	84-14	27
2	БПС-Сбербанк	10	9	0	1	68-7	27
3	Онербанк	10	8	1	1	49-18	25
4	Белросбанк	10	6	0	4	63-29	18
5	Приорбанк	10	6	0	4	45-31	18
6	Белгазпромбанк	10	5	1	4	54-23	16
7	ХКБанк	10	4	1	5	25-50	13
8	МТБанк	10	4	0	6	46-38	12
9	Дельта Банк	10	3	1	6	31-49	10
10	БНБ-Банк	10	2	0	8	18-106	6
11	ТК Банк	10	1	0	9	14-63	3
12	Сомбелбанк	10	1	0	9	18-85	3

Условные обозначения: *И* – количество сыгранных игр, *В* – выигрышей, *Н* – ничьих, *П* – поражений, *М* – разница забитых и пропущенных мячей, *О* – количество набранных очков.

Каждая команда сыграла по 10 матчей. Следующая игра состоится уже после Нового года – 12 января Белгазпромбанк сыграет со сборной МТБанка. На этом завершится первый круг — но это всего лишь половина турнирной дистанции. Чемпионат Беларуси среди банковских структур пройдет в два круга – то есть каждая команда с каждой сыграет по два раза – в итоге получится 22 игры.

Подвести предварительные итоги выступления сборной Белгазпромбанка мы попросили ее главного тренера Александра ГРИНЕВИЧА.

— Как прокомментируете итоги первого круга в исполнении нашей команды? Насколько занимаемое место соответствует потенциалу команды?

— Турнир очень интересный и организован на приличном уровне. Из 12 команд-участников есть три явных лидера (БПС-Сбербанк, БелВЭБ, Онербанк).

Работа в этих коллективах поставлена на высоком уровне – это и полная экипировка игроков, и тренировоч-

ный процесс, и постоянное участие в различных турнирах. Также есть три аутсайдера и шесть крепких команд — «среднячков», которые могут отобрать очки не только друг у друга, но и у лидеров.

Мы относимся к «среднячкам». Плотность результатов в середине турнирной таблицы высока, поэтому по итогам первого круга мы, при некотором стечении обстоятельств, вполне можем занять и 4-е место.

Мое мнение — по потенциалу наша команда должна занимать 3-4-е место в чемпионате. Кстати, по забитым и по пропущенным мячам мы занимаем четвертое место в турнире, что также говорит о том, что эти ориентиры нам вполне «по плечу».

С лидерами бороться сложно, но можно – попробуем. Тем более, что первые две игры были проиграны как раз БПС-Сбербанку и БелВЭБу, когда тренерский штаб еще не был сформирован.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Все игры сборной Белгазпромбанка на чемпионате Беларуси среди банковских структур

1-й тур, 6 октября. БПС-СБЕРБАНК – БЕЛГАЗПРОМБАНК – 5:1 (5:0) Мячи: Курилик (4, 9, 12), В.Тур (10), Гриц (19) – Макаревич (32).

Примечание. В скобках после результата каждой игры указывается счет первого тайма, а после фамилий игроков указываются минуты, на которых им удалось забить мяч. Игра в футзале длится в течение двух таймов по 20 минут каждый.

2-й тур, 13 октября. БЕЛГАЗПРОМБАНК – БЕЛВЭБ – 1:6 (1:1) Мячи: Троцкий (11) – Драчук (16, 24), Козуля (29, 31), Жегульский (33), Шлапаков (34).

3-й тур, 20 октября. ПРИОРБАНК – БЕЛГАЗПРОМБАНК – 2:4 (1:2) Мячи: Астратенко (19), Воронин (23) – Селезнев (1), Сержант (21), Рослик (18, 39).

4-й тур, 27 октября. БЕЛГАЗПРОМБАНК – ТК БАНК – 9:0 (2:0) Мячи: Сержант (9, 10, 24, 38), Макаревич (22), Троцкий (31), Черкин (33, 35), Катаев (39).

5-й тур, 3 ноября. ДЕЛЬТА БАНК – БЕЛГАЗПРОМБАНК – 0:1 (0:1) Мяч: Макаревич (1).

6-й тур, 10 ноября. БЕЛГАЗПРОМБАНК – БЕЛПРОСБАНК – 3:6 (2:2) Мячи: Катаев (9, 14), Селезнев (29) – Брилевич (1, 26), Куксин (20), Курицын (24), Маманович (35), Милькото (39).

7-й тур, 17 ноября. ХК БАНК – БЕЛГАЗПРОМБАНК – 1:0 (0:0) Мячи: Кишкевич (21).

8-й тур, 24 ноября. БЕЛГАЗПРОМБАНК – СОМБЕЛБАНК – 17:0 (7:0) Мячи: Макаревич (1, 5, 18, 19, 21, 29, 32, 35), Рослик (13, 26, 34, 39), Троцкий (15, 25), Катаев (16, 38), Лобач (37).

9-й тур, 1 декабря. БНБ-БАНК – БЕЛГАЗПРОМБАНК – 0:15 (0:4) Мячи: Рослик (5, 23), Макаревич (14, 20, 21, 30, 33, 40), Катаев (17, 35), Черкин (24, 25, 34, 37), Троцкий (32).

10-й тур, 15 декабря. ОНЕРБАНК – БЕЛГАЗПРОМБАНК – 3:3 (3:0) Мячи: Гондаг Саз (13), Павлишин (17), Д.Гаркавий (20) – Макаревич (24, 37), Саскевич (32).

— **Представьте игроков и расскажите об их роли в команде.**

— В команде 15 человек: Олег Габелко, Михаил Десятников, Юрий Катаев, Дмитрий Киркевич, Павел Лобач, Андрей Макаревич, Дмитрий Рослик, Руслан Троцкий, Евгений Саскевич, Кирилл Селезнев, Андрей Сержант, Олег Симоненко, Сергей Черепок, Руслан Черкин, Андрей Щеглов. У каждого — своя роль в команде, главное – что есть коллектив, которому небезразличен футбол и результаты игр Белгазпромбанка.

Отмечу лидеров по итогам сыгранных встреч. В первую очередь, это наш вратарь Олег Габелко, потому что в мини-футболе вратарь — половина команды. Нельзя не упомянуть лучшего бомбардира команды Андрея Макаревича, на счету которого 19 забитых мячей. Также основополагающими игроками являются Дмитрий Рослик и Кирилл Селезнев, они выполняют значительный объем работы как в защите, так и в нападении.

Но повторюсь, что в результат команды внесли свою лепту все игроки. К сожалению, не обошлось без травм, были и другие уважительные причины отсутствия ведущих футболистов на играх. Поэтому я рад, что сумели поддержать команду те игроки, которым не всегда удавалось проводить много игрового времени на поле. Это значит, что есть взаимозаменяемость — каждый готов выйти на поле и показать свои лучшие качества, что говорит о хороших перспективах нашей команды. А травмированным желаю скорейшего выздоровления и возвращения в строй. Из-за травм у нас меняется и капитан. На последнюю игру с капитанской повязкой выходил Кирилл Селезнев. А вообще капитан определяется в день игры из футболистов, прибывших на матч.

— **В чем состоит функция тренеров?**

— Тренерский штаб состоит из меня и моего помощника Дмитрия Фурса. Перед каждой игрой мною готовится

план, разрабатывается стратегия, при необходимости готовятся индивидуальные задания для игроков на предстоящий матч. Дмитрий отвечает за настрой команды и контролирует смены игроков. Кого ставить в состав, определяем за день до игры.

— **Насколько управляема команда во время матчей?**

— Когда ребята поняли, что надо играть на победу, а не просто выходить «побегать», что победа гораздо приятнее поражения, и что победу может принести только дисциплина, самоотверженность на поле, управлять командой стало легче. Последний матч с одним из лидеров турнира «Онербанком», когда мы проиграли 1-й тайм со счетом 0:3, а в итоге вырвали ничью 3:3, говорит не только о том, что у команды есть характер, но и том, что она управляема. Чему лично я очень рад, потому что наша работа зря не проходит.

— **Кто входит в команду в более широком смысле слова – болеет за нее на трибунах?**

— У команды есть своя группа поддержки, хотя, естественно, хотелось бы большей активности на трибунах со стороны наших сотрудников. Одного болельщика хотелось бы отметить особенно — это Александр Гулицкий. Когда он приезжает на игры, наша команда всегда на «подъеме». Спасибо ему за поддержку и интерес к нашей команде. Приглашаем всех поболеть за нас.

— **Какие цели команда ставит перед собой в данном соревновании?**

— Цель – побороться за третье место. Это возможно, конечно, при наличии на каждой игре сильнейшего состава. Но, как я уже отмечал, есть объективные причины, по которым игроки пропускают игры, поэтому задача сформулирована как «занять место не ниже пятого» и побеждать в каждой отдельно взятой игре.

— **Какие игры вам запомнились как самые удачные в исполнении команды и менее удачные?**

— Все игры запомнились – ведь их не так уж много. Отмечу победу над «Приорбанком» потому что это была первая игра с участием тренерского штаба. Тот результат организаторы почему-то назвали сенсацией, а я считаю, что это была рабочая победа. Также, но уже со знаком «минус» отмечу игру с ХКБанком. Имели подавляющее преимущество, несколько выходов один на один, штанга, перекладина, а в итоге уступили 0:1. Обидно, потому что именно из-за этого поражения мы занимаем сейчас 6-е, а не 4-е место. Но – это футбол, он непредсказуем, за это его и любят. И, конечно, отмечу последний матч с Онербанком, который потерял в 9 играх только 3 очка. По мнению болельщиков и организаторов турнира – это был один из интереснейших матчей. Проигрывая по ходу матча 0:3, мы смогли отыграть и свести матч к ничьей. Команда показала, что у нее есть воля и характер. Это очень обнадеживает перед новыми играми.

— **Как можно попасть в команду другим сотрудникам банка? Или все места в ней уже заняты?**

— У нас существует ротация кадров. Как говорится, на поле выходят сильнейшие на сегодняшний день. Приходите на тренировки, доказывайте свою состоятельность, и вы обязательно будете в команде. Главное — желание. Игроки, которые смогли бы усилить наш потенциал, нам нужны.

Для болельщиков сообщим, что игры чемпионата проводятся в универсальном спортивном зале «Минск-Арены» по субботам. За итогами матчей, расписанием соревнований можно следить на сайте организаторов соревнований – Белорусской ассоциации мини-футбола <http://mini.football.by/>. Нашей команде нужна ваша поддержка!

Юрий КАРПИЦКИЙ

Счастливым «Подсолнушек»



Под Новый год в редакцию корпоративного издания «Банк.NOTE» пришла посылка из Москвы. В ней оказались экземпляры сборника «Подсолнушек», который ежегодно издается при поддержке «Газпрома», и где опубликованы работы победителей детского литературного конкурса со всей России и других стран СНГ «Подсолнушек». Это могло означать только одно — среди победителей есть и дети сотрудников Белгазпромбанка.

В апрельском номере «Банк.NOTE» мы рассказывали о конкурсе «Подсолнушек» и представили ряд юных авторов, которые решили отправить свои работы в Москву на суд высокого жюри конкурса. Там же можно познакомиться с избранными текстами литературных произведений.

В альманахе «Подсолнушек» за 2012 год опубликованы стихи Елизаветы СКИБЫ «Зимний лес», Елены КАЛИНОВСКОЙ «Скоро весна», рассказ Екатерины МИЗЕРИЯ «Лесные приключения», а также басня Алины ЛЕСКОВОЙ «Ворона и Пень». Кроме того, Елизавета Скиба была отмечена грамотой от организаторов конкурса.

Каждому из победителей были отправлены по два экземпляра «Подсолнушка», и в связи с этим мы обратились к юным авторам и их родителям с просьбой поделиться ощущениями от этой приятной новости, а заодно рассказать, как сложился для них 2012-й год.

Экономист 1 категории отдела корпоративного бизнеса Гродненской областной дирекции Татьяна СКИБА:

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Литературно-художественный альманах «Подсолнушек», где публикуются работы победителей одноименного литературного конкурса, выходит ежегодно, начиная с 2001 года. В сборнике публикуются рассказы, стихотворения и басни, написанные детьми, родители которых работают в организациях газовой отрасли и дочерних предприятиях. Выпуск альманахов детского и юношеского творчества не имеет аналогов в мировой литературно-художественной практике.

– Чувство гордости и радости за своего ребенка переполнило меня, когда я прочла сообщение о том, что стихи моей Елизаветы напечатаны в сборнике «Подсолнушек». Сама Лиза прыгала от счастья, а мы с мужем радовались вместе с ней.

Дочь не изменила своей любви к лошадям и природе, только смотреть на вещи стала уже повзрослевшими глазами. У нее появилась возможность брать уроки верховой езды и больше времени проводить на природе, что, в



Лиза Скиба стала единственной из наших конкурсантов, кто не только напечатался в сборнике, но еще получил грамоту!

свою очередь, благотворно влияет на ее внутренний мир.

Семейное увлечение рифмовать слова, которое Лиза очень любит, осталось неизменным и поспособствовало успехам в изучении гуманитарных предметов.

Экономист 1 категории центра банковских услуг №101 (г. Кобрин) Оксана МИЗЕРИЯ:

— Как и любая мама, я очень рада успехам своего ребенка. Екатерина очень увлеченный человек: она любит читать, сочинять, пишет стихи. У Катюши достаточно сложная судьба – ей постоянно приходится бороться за свое здоровье, в связи с чем необходимо преодолевать как физические, так и психологические барьеры. Достигнутый результат в конкурсе, я надеюсь, поможет ей поверить в себя, в свои возможности.



Конечно же, хочется поблагодарить организаторов конкурса и в целом руководство нашего банка за внимание и участие в жизни своих сотрудников. И самое главное: я очень горжусь своей доченькой!

Лена Калиновская, дочь начальника отдела информационно-технологического проектирования банковских операций Алексея КАЛИНОВСКОГО:

— Когда мне папа передал «Подсолнушек», а подумала, что родители мне купили новую книжку. А там на 28-й странице были опубликованы мои стихи! Я была счастлива!

В 2012 году у меня наконец-то появилась кошка. Еще мы ездили летом в Грецию, и я побывала в том самом Лабиринте Минотавра, про который читала в мифах.

Алина Лескова — дочь заместителя начальника отдела анализа и администрирования кредитного портфеля Елены ЛЕСКОВОЙ так рассказала о своих ощущениях:

— Новость о том, что мое стихотворение вошло в сборник, меня удивила, и из-за этого я даже не могла уснуть. Затем на меня нахлынуло вдохновение, и весь следующий день я не могла сдерживать улыбку.

А год у меня прошел отлично — наша школа, в команду которой входила я, заняла 1 место в конкурсе «Магеллан». Кроме того, в будущем году я буду участвовать в олимпиаде по математике. В общем, год прошел замечательно, и я достигла немало.

Павел КАНАШ