



# Банк.МОТЕ

Лучшее корпоративное издание 2010 года

№2 (53), февраль 2013

## В номере:

### В центре внимания

Подразделения корпоративного блока Белгазпромбанка отработали 2012 год в весьма напряженном режиме, поэтому их труд дал ощутимые финансовые результаты. Однако наступивший год, помимо традиционной задачи увеличения и сохранения качества кредитного портфеля, ставит перед «корпоративщиками» новые вызовы.

### Art

Ведущий белорусский журнал в области культуры и искусства «Мастацтва» назвал арт-проект «Художники Парижской школы из Беларуси» событием года.

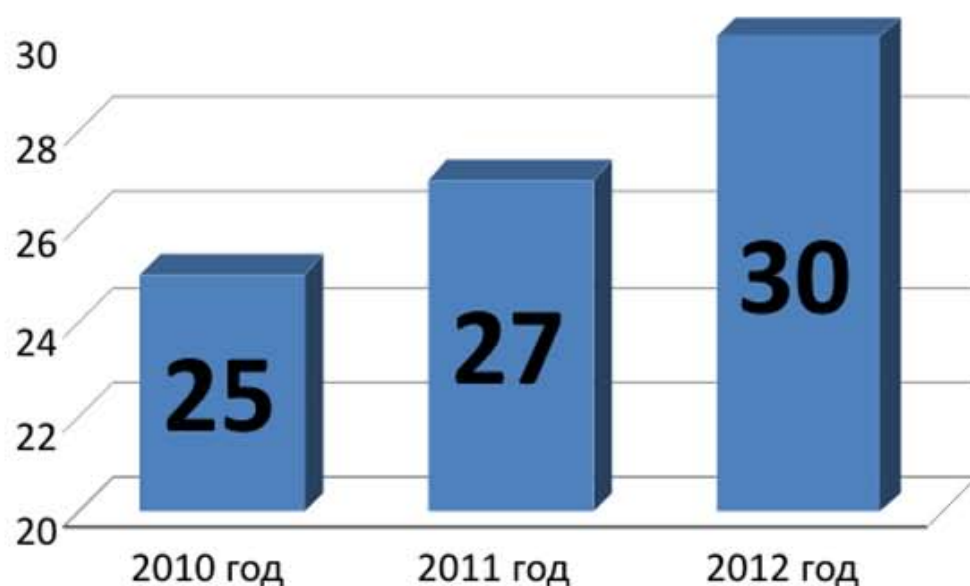
### Технологии

В конце января Белгазпромбанк предоставил своим клиентам возможность выпустить платежные карты Visa Electron и Visa Classic с бесконтактным интерфейсом. Наш банк стал первым на белорусском рынке, внедрившим технологию Visa pay-Wave.

### Культпросвет

Мы много раз убеждались в том, что наши коллеги обладают недюжинными способностями в самых разных областях, в том числе творческих. Поэтому нам очень приятно сообщить, что начальник управления международного торгового и структурного финансирования Александр Зантович со своим произведением «Что будем делать с выигрышем?» одержал победу в литературном интернет-конкурсе «Фантрегата».

## Балансовая прибыль в расчете на 1 сотрудника, тыс. долларов США



## Вклад в наше общее благополучие

Белгазпромбанк по итогам работы в 2012 году достиг рубежа балансовой прибыли на одного сотрудника в размере 30 тысяч долларов США по среднегодовому курсу. Тем самым, взял еще один знаковый рубеж в развитии банка.

# В номере:

Вклад в наше общее благополучие .....	3
Корпоративный бизнес ждут структурные преобразования .....	6
Арт-проект? Событие года! .....	8
За возвращение национального достояния .....	10
Банковский кодекс: будем жить по-новому? .....	11
Реинжиниринг в действии .....	14
Поддержали «Снежинку» .....	17
Зимняя сказка на Крещение .....	18
Бесконтактные платежи с Visa payWave .....	22
Письмо из Улуковья .....	23
Под парусом «Фантрегаты» .....	24

Корпоративное издание  
ОАО «Белгазпромбанк»

**Банк.NOTE**

№2 (53) февраль 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

# Вклад в наше общее благополучие

Белгазпромбанк по итогам работы в 2012 году достиг рубежа балансовой прибыли на одного сотрудника в размере 30 тысяч долларов США по среднегодовому курсу. Тем самым взят еще один знаковый рубеж в развитии банка.

Напоминаем, что предыдущую «круглую» цифру (в размере 25 тысяч долларов) нам удалось покорить два года назад. Сейчас же отметим основные тенденции развития банка в 2012 году и подведем официальные итоги нашей деятельности за этот период.

По результатам работы за 2012 год обеспечен запланированный объем активов, ресурсной базы и прибыли, обеспечен соответствующий уровень качества активов, рентабельности активов, увеличена рентабельность нормативного капитала. Эффективная работа банка позволила выйти на показатели рентабельности активов по итогам 2012 года в 3,8%, что выше среднего значения данного показателя по банковской системе Республики Беларусь.

## Макроэкономическая ситуация

В 2012 году прирост ВВП составил 1,5%, в основном за счет роста объемов промышленного производства. Приоритетом денежно-кредитной политики в 2012 году было обеспечение снижения инфляции с помощью монетарных инструментов. По итогам года уровень инфляции составил 21,8 процента и сложился в запланированном диапазоне. С учетом замедления инфляционных процессов обеспечивалось постепенное снижение ставки рефинансирования, которая к концу года составила 30 процентов против 45 процентов годовых в начале года.



Показатель	2012	2011	Темп роста, %
Прибыль, млрд. руб.	341	167	в 2 раза
Прибыль, \$ млн. (по среднему курсу)	41,1	36,1	113,9
Прибыль на 1 сотрудника, млн. руб.	252	126	в 2 раза
Прибыль на 1 сотрудника, \$ тыс. (по среднему курсу)	30	27	111,1

## Динамика показателей прибыли за два последних года

Основные цели банка	Показатель	Ед. измер.	Факт на 01.01.2013	План на 01.01.2013	Выполнение плана, %
Рост прибыли	Балансовая прибыль	млрд. руб.	341	327	104,4
Рост нормативного капитала	Нормативный капитал	млрд. руб.	1 962	2 303	85,4
Рост ресурсной базы	Обязательства банка	млрд. руб.	8 738	8 115	107,7
Рост активов	Активы банка	млрд. руб.	10 743	10 134	106,0
Рост ROA	Рентабельность активов	%	3,8	3,8	X
Рост ROE	Рентабельность нормативного капитала	%	23,6	19,2	X
Обеспечение качества активов	Доля проблемных активов в активах, подверженных кредитному риску	%	4,9	не более 6	X

## Основные финансовые показатели работы Белгазпромбанка в 2012 году



### Белгазпромбанк в банковской системе Беларуси

В течение 2012 года Белгазпромбанк усилил лидирующие позиции в банковском секторе Республики Беларусь, поддерживая высокие темпы роста по основным показателям. Доля активов банка в банковской системе за 2012 год возросла с 3,0% до 3,4%, доля нормативного капитала возросла с 2,7% до 4,2%. По состоянию на 1 января 2013 года банк занимает 7-е место по величине активов и 6-е место по размеру нормативного капитала среди банков Республики Беларусь.

	Темпы роста ОАО «Белгазпромбанк»	Темпы роста банковской системы
Активы	137,0	123,3
Собственный капитал	258,9	126,6
Кредитный портфель	143,5	136,0
Средства клиентов	144,3	142,0
Прибыль	207,2	154,3

*Темпы роста основных показателей банковской системы и ОАО «Белгазпромбанк», %*

Увеличение в июле 2012 года уставного фонда позволило банку переместиться с 7-го на 3-е место по размеру уставного фонда среди белорусских банков, а также положительно повлияло на его надежность и системную значимость.

*ТОП-10 белорусских банков на 1 января 2013 года по размеру уставного фонда и доле прибыли*

По размеру уставного фонда

По размеру прибыли

№	Наименование банка	Доля %	№	Наименование банка	Доля %
1	АСБ «Беларусбанк»	54,2	1	АСБ «Беларусбанк»	19,1
2	ОАО «Белагропромбанк»	22,1	2	ОАО «Белагропромбанк»	16,8
3	ОАО «Белгазпромбанк»	4,2	3	ОАО «БПС-Сбербанк»	15,7
4	ОАО «Банк БелВЭБ»	3,9	4	«Приорбанк» ОАО	12,1
5	ЗАО «ТК Банк»	2,1	5	ОАО «Банк БелВЭБ»	8,1
6	ОАО «Белинвестбанк»	1,9	6	ОАО «Белгазпромбанк»	7,5
7	ОАО «БПС-Сбербанк»	1,8	7	ОАО «Белинвестбанк»	4,2
8	«Приорбанк» ОАО	1,4	8	ОАО «Банк Москва-Минск»	3,2
9	ЗАО «Дельта-Банк»	0,9	9	ЗАО «ТК Банк»	3,2
10	ОАО «Паритетбанк»	0,6	10	ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)	2,3

*ПРИМЕЧАНИЕ. Информация по ОАО «Приорбанк» дана по состоянию на 01.12.2012*

### Управление банком

В 2012 году был реализован проект реорганизации региональной сети путем централизации филиалов и заложены основы трансформации организационной структуры в связи с изменением подходов к сегментированию клиентской базы.

В рамках централизации филиалов созданы новые структурные подразделения – городские и областные дирекции, нацеленные исключительно на ведение бизнеса, освобожденные от выполнения таких операций, как

бухгалтерский учет, формирование отчетности, обслуживание большей части организационно-хозяйственных нужд. В то же время сохранение полномочий указанных подразделений банка в части принятия решений по бизнес-направлениям полномочий дирекций позволило сохранить оперативность принятия решений и, соответственно, высокое качество обслуживания клиентов.

Также выработаны подходы к сегментированию клиентов банка на две группы: крупный корпоративный бизнес и так называемую «большую розницу»,

в которую войдут физические лица, индивидуальные предприниматели и предприятия малого бизнеса. Начатые изменения, связанные с расширением сегментов клиентов, обслуживаемых центрами розничных услуг банка, будут продолжены в рамках дальнейшей организационной и территориальной трансформации структуры Белгазпромбанка. Следующий этап преобразований — создание сети многофункциональных точек по обслуживанию клиентов «большой розницы», в то время как обслуживание средних и крупных корпоративных клиентов сосредоточится в головном офисе.

### Корпоративный бизнес

Важнейшим направлением деятельности Белгазпромбанка является корпоративный бизнес. Кредитный портфель корпоративных клиентов в течение отчетного периода увеличился на 55%, достигнув к 1 января 2013 года 4 687 млрд. рублей.

В соответствии с утвержденной стратегией деятельность банка в текущем году была направлена на укрепление сотрудничества с предприятиями малого и среднего бизнеса, компаниями энергетического комплекса. Банк оказывал кредитную поддержку крупным промышленным предприятиям.

В отчетном периоде продолжена работа по проведению операций проектного и торгового финансирования. Развитие этих направлений позволило Белгазпромбанку занять лидирующие позиции на рынке.

На протяжении всего 2012 года банк осуществлял активные продажи банковских продуктов и услуг юридическим лицам из сегмента среднего и крупного корпоративного бизнеса как в г. Минске, так и в регионах. Сотрудниками управления продаж на постоянной основе осуществлялся персональный менеджмент клиентов статуса VIP, организовано участие данных клиентов в ежегодном собрании акционеров банка, проведено 6 заседаний ВИП-клуба, запущен проект «Слово делу!» с участием руководителей и собственников компаний, имеющих VIP статус.

### Розничный бизнес

Объем портфеля привлеченных средств физических лиц за 2012 год возрос на 1 279 млрд. руб. в эквиваленте, и по состоянию на 01.01.2013 составил 2 522 млрд. рублей.

В 2012 году банком велась работа по оптимизации ресурсной базы, что выразилось в отказе от приема вкладов с фиксированными ставками и установлении плавающих процентных ставок по вкладам, а также сокращении до минимальных сроков предложения по привлечению денежных средств населения во вклады. Но, несмотря на ужесточение процентной политики в отношении срочных вкладов физических лиц, объем привлеченных депозитов увеличился.

Одной из приоритетных задач проекта в 2012 году являлось сохранение качества кредитного портфеля. В отчетном периоде проведены мероприятия по улучшению качества проверки заемщиков – оптимизирована методика скоринг-анализа кредитоспособности физического лица и технология осуществления дополнительной проверки заявителя и кредитной заявки, усовершенствована претензионно-исковая работа. Указанные мероприятия позволили улучшить качество кредитного портфеля.

### Инвестиционно-банковский бизнес

Деятельность подразделений инвестиционно-банковского бизнеса в 2012 году в части диверсификации ресурсной базы была связана с восстановлением утраченных позиций в результате потрясений на финансовом рынке и обеспечением положительной динамики роста объема лимитного поля.

В результате девальвации национальной валюты в 2011 году рядом контрагентов было приостановлено действие лимитов и кредитных линий, установленных как на Республику Беларусь в целом, так и на банк в частности. Несмотря на сокращение лимитов в течение 2011 года на общую сумму свыше 250 млн. долларов США, Белгазпромбанку удалось обеспечить положительную

динамику совокупного объема лимитов и кредитных линий, установленных финансовыми институтами, который по состоянию на 01.01.13 достиг рекордного уровня в 1 млрд. долларов США. Достижение этого результата стало возможно благодаря сотрудничеству с основными стратегическими партнерами ОАО «Белгазпромбанк» в области межбанковского сотрудничества, в первую очередь – ГПБ (ОАО) и международными финансовыми организациями (МФО).

### Персонал

Управление человеческими ресурсами в отчетном году осуществлялось в соответствии с Политикой управления персоналом ОАО «Белгазпромбанк» и было направлено на развитие профессиональных навыков, умений и знаний работников, а также на создание условий для раскрытия человеческого потенциала, позволяющего обеспечить выполнение стратегических целей и задач банка.

В банке действует комплексная система управления персоналом, включающая: подбор, оценку, обучение и развитие персонала, систему вознаграждения и мотивации. Поиск и отбор персонала осуществлялся на основании утвержденного регламента. Основными критериями отбора для кандидатов были: соответствие специальным, корпоративным компетенциям и профилю должности, отбор по которым происходил с помощью тестирования по компетенциям. Уровень соответствия кандидатов на руководящие должности определялся с использованием оценочных процедур, тестовых методик, интервью по компетенциям. Подтверждением результатов оценочных заключений стала успешная адаптация и дальнейшая деятельность вновь принятых работников и назначенных руководителей, подтвердивших свой профессиональный уровень при выполнении производственных задач. В целях повышения эффективности деятельности, оценки и мотивации персонала на достижение высоких результатов прошел диалог каждого работника банка со своим непосредственным руководителем.

### Впереди – самые высокие цели

В течение прошедшего года Белгазпромбанк развивался достаточно быстрыми темпами. Во многом этому содействовало увеличение уставного фонда банка. Нарастание собственного капитала и привлеченных средств открыли новые возможности по более полному удовлетворению потребностей клиентов в финансировании, использованию кредитования в качестве мотивирующего продукта для привлечения на обслуживание клиентов других банков, качественного и количественного роста предоставляемых кредитов.

В 2013-16 годах будут продолжены традиции укрепления сотрудничества с предприятиями топливно-энергетического комплекса (ТЭК), останется в числе приоритетов работа с негосударственным сектором экономики, будет сохранена и получит дальнейшее развитие работа с малым и средним бизнесом.

Переход к более активной клиентоориентированной модели позволит банку существенно изменить многие элементы своей работы, особенно в части совершенствования технологий продаж и обслуживания всех групп клиентов, выстраивания более качественных взаимоотношений, основанных на знании потребностей клиента и максимальном их удовлетворении на высоком качественном уровне.

Совершенствуя свою деятельность и положив в основу диверсификацию бизнеса, наш банк обеспечит статус крупного универсального, многопрофильного финансового института. В результате бренд Белгазпромбанка будет одним из самых узнаваемых и уважаемых в Республике Беларусь.

### Подготовил Юрий КАРПИЦКИЙ

*Редакция корпоративного издания «Банк.NOTE» благодарит за помощь в подготовке материала коллектив управления стратегического планирования и бюджетирования и персонально начальника управления Валентину СТЕФАНОВИЧ.*



# Корпоративный бизнес ждут структурные преобразования



Подразделения корпоративного блока Белгазпромбанка отработали 2012 год в весьма напряженном режиме, поэтому их труд дал ощутимые финансовые результаты. Однако наступивший год, помимо традиционной задачи увеличения и сохранения качества кредитного портфеля, ставит перед «корпоративщиками» новые вызовы.

А это значит, что выход на новый качественный уровень обслуживания клиентов будет ознаменован достаточно масштабными структурными преобразованиями внутри данных подразделений.

Подробности мы узнали у заместителя председателя правления Белгазпромбанка Дмитрия КУЗЬМИЧА.

— **Ожидания по отношению к уходящему году у вас были достаточно непростыми. Перед подразделениями корпоративного блока стоит одна глобальная большая цель: удержать высокую планку как по доле Белгазпромбанка на рынке, так и по качеству кредитного портфеля. Какими методами она достигалась?**

— Те ожидания, которые я озвучивал год назад, подтвердились — имеется в виду стабильный обменный курс национальной валюты при сохранении высокой стоимости ресурсов. Нам пришлось работать в достаточно напряженных условиях. При повышенной востребованности иностранной валюты спрос на белорусские рубли из-за высоких ставок практически отсутствовал. Создававшаяся ситуация сопровождалась пониманием того, что риски по кредитному портфелю будут увеличиваться, поскольку не все предприятия имеют валютную выручку. Как правило, основная масса клиентов банка — это импортеры, имеющие расходы в иностранной валюте и реализующие свою продукцию на внутреннем рынке, получая за нее белорусские рубли. Благо, стабильный курс не мешал предприятиям без ограничений подавать и удовлетворять свои заявки на валютной бирже. Поэтому нам удалось, практически единственным в Беларуси, не приостанавливать валютное кредитование (в начале 2012 года многие банки ввели мораторий на финансирование в иностранной валюте). Стоит отметить, что при этом были ужесточены требования к клиентам, желающим получить доступ к валютным ресурсам. Однако в результате банк не только сохранил клиентскую базу, но и приумножил ее. Это видно и по финансовым результатам. В частности, объем кредитного портфеля за прошлый год вырос практически на 55%. Число клиентов выросло с 16 тысяч до 19,5 тысяч, причем уровень «оседаемости»

клиентов составил порядка 95% — это очень высокий показатель.

На Комитет по управлению активами и пассивами (КУАП) нашими менеджерами по продажам были вынесены проекты на сумму около 400 миллионов долларов. Понятное дело, что не все заявки были удовлетворены, но факт остается фактом — объем прироста кредитного портфеля по новым клиентам составил около 50 миллионов долларов. Кроме того, соотношение между объемом заявок и объемом выдачи кредитов новым клиентам говорит о том, что у нас есть реальные перспективы в дальнейшей работе по наращиванию доли присутствия на кредитном рынке.

— **Кто из сотрудников либо отдельных подразделений корпоративного бизнеса проявил себя наиболее ярко?**

— Весь коллектив корпоративного блока на протяжении года работал в очень напряженном режиме: и менеджеры по продажам, и кредитные эксперты. За это им хочется сказать огромное спасибо. При этом нельзя не отметить работу наших «смежников», благодаря которым мы смогли достичь этих результатов — в первую очередь это касается отдела маркетинга.

2012 год был с этой точки зрения, как мне кажется, очень показательным. Совместно нам удались многие проекты, которые стали знаковыми для банковского сектора. В первую очередь, проект «Слово делу», вызвавший положительную реакцию, как со стороны наших клиентов, так и в целом на банковском рынке. Количество посетителей сайта «Слово делу» за короткое время достигло внушительных показателей — порядка 15 тысяч уникальных посетителей в месяц. Мне кажется, «Слово делу» и в новом году имеет право на развитие, возможно, в несколько измененном формате. Кстати, в рамках «Слово делу» мы стали проводить семинары, вызвавшие огромный интерес у клиентов.

Я думаю, что в рамках портала slovodelu.by мы сохраним эту практику.

Следующий проект, который был весьма интересен – это проект по продвижению наших продуктов под названием «Успешный бизнес создан!», к которому сотрудники маркетинговой службы подошли, на мой взгляд, достаточно креативно. Считаю, он оказал заметное влияние на прирост клиентской базы банка, что ярко видно на увеличении объема сделок в области микрокредитования: портфель по данному подразделению в 2012 году вырос почти в два раза.

Работу отдела маркетинга можно оценивать по-разному, но когда находишься на острие проблем работы с клиентами и видишь их реакцию на те или иные маркетинговые программы, то очевидно, что эта служба показала отличные результаты. В этой связи нельзя не отметить явно изменившийся формат проведения заседаний VIP-клуба. В 2012 году наконец-то данное мероприятие приобрело плановый и системный характер. Более того, оно вышло на значительно более высокий уровень. Неудивительно, что это сказалось на интересе к нему клиентов. В прошлые годы нашей основной заботой было обеспечить посещаемость. В этом году мы, наоборот, стремились к оптимизации всех желающих участвовать, учитывая наши организационные возможности. В точку попали в начале 2012 года с Крещенским купанием. Ярко помнится, что основная часть гостей не была настроена на ныряние в ледяную воду. Они приехали в основном из любопытства. Однако впоследствии количество искупавшихся оказалось практически стопроцентным! Сразу же прозвучали пожелания сделать это Крещенское купание традиционным. И в этом году нам удалось его повторить – причем еще на более высоком уровне, в интереснейшем месте, с ажиотажным спросом на это мероприятие. По ходу пришлось приставлять дополнительные столы и стулья!

Удачным был традиционный для нас горнолыжный турнир, который в этом году состоится в Словакии. Также мы провели еще одно интересное мероприятие – День семьи в «Спортинг-

клубе». Очень много клиентов приехало вместе с детьми, и целый день, с утра до вечера, принимали участия в соревнованиях и других развлекательных мероприятиях. У всех остались очень теплые воспоминания об этом дне. Мы впервые провели бильярдный турнир, победители которого получили великолепные призы. Планируется его провести снова. Поэтому повторюсь, успехи корпоративного блока в 2012 году в огромной степени связаны с совместной работой с отделом маркетинга.

В прошедшем году нам удалось внедрить систему «Интернет-банк» для корпоративного блока. Уверен, это существенно облегчит работу коммуникаций и в очередной раз подтвердит, что банк находится на передовых позициях технологий обслуживания клиентов. А внедрение мультивалютных кредитных линий позволило предоставлять клиентам качественную услугу с возможностью оперативного изменения валюты платежа в зависимости от потребностей и от ситуации на рынке.

**— В прошлом году вы еще говорили о передаче в «Большую розницу» части микро- и малого бизнеса. Как была решена эта задача?**

— Процесс передачи подразделений малого бизнеса в «Большую розницу» завершился в конце прошлого года. Туда перешло все подразделение микрокредитования с хорошей клиентской базой и замечательным кредитным портфелем. Ожидается, что мы сможем для этого клиентского сегмента создать совершенно новые продукты, основанные на упрощенной процедуре принятия решений, с использованием методов скоринг-анализа. Надеемся, успешный старт данного проекта лишь один раз закрепит за банком имя лидера в области работы с малым бизнесом.

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

— Мы приступили к оптимизации и совершенствованию структуры корпоративного блока, а именно департамента кредитования и инвестиций. Назначен новый директор этого департамента, а также новый начальник управления

корпоративного кредитования, входящего в данный департамент. У этих руководителей есть свое, свежее видение нашей работы именно в сегменте кредитования, и сейчас ведется работа над оптимизацией и усовершенствованием организационной структуры.

В этом году мы также сформируем подразделение, которое будет сегментированно заниматься обслуживанием VIP-клиентов. Это позволит применить не вызывающие нареканий подходы в работе кредитных экспертов.

И еще один важный аспект, на который мы обратим внимание в 2013 году – переход в процессе кредитования на электронный документооборот. Пора в работе с клиентами шире применять возможности электронной подписи, тем более для этого уже имеется вся нормативная и техническая база. Эта мера значительно упростит взаимоотношения с клиентами, а также процедуры сбора пакета документов под кредитную заявку. Тогда клиентам придется меньше приезжать в банк и мне кажется, это значительно упростит нашу работу.

В планах – формирование предложений банка по таким продуктам, как факторинг, а также финансирование франчайзинга. Мы видим, что многие компании, обслуживающиеся в банке, развивают свои сети и нуждаются в расширении присутствия именно путем продажи своего бренда, выстраивая развитие в сотрудничестве со сторонними организациями. Реализация этих проектов позволит как расширить бизнес наших действующих клиентов, так и привлечь новых на обслуживание.

Конечно, не снимается задача по расширению клиентской базы, а также по количественному и качественному росту кредитного портфеля. Это традиционные вещи, которые мы будем делать из года в год.

**Юрий КАРПИЦКИЙ**



# Арт-проект? Событие года!

Ведущий белорусский журнал в области культуры и искусства «Мастацтва» назвал арт-проект «Художники Парижской школы из Беларуси» событием года.



Обложка декабрьского номера журнала «Мастацтва», учрежденного Министерством культуры Республики Беларусь, практически целиком посвящена проектам, осуществленным при активном содействии Белгазпромбанка

Высокую оценку совместному проекту ОАО «Белгазпромбанк», национальной комиссии по делам ЮНЕСКО и Национального художественного музея Республики Беларусь дал итоговый, декабрьский номер журнала «Мастацтва», в заглавном материале «Пункцірам па арыенцірам» составивший своеобразный рейтинг знаковых событий культурной жизни страны за минувший год. В опросе приняли участие ведущие искусствоведы, арт-критики, культурологи, галеристы, художники и скульпторы.

В настоящее время выставка «Художники Парижской школы из Беларуси» меняет свое место прописки. 14 января завершилась ее экспозиция в Национальном художественном музее Республики Беларусь. Выставку в столице, за неполных четыре месяца ее проката посетили 43 тысячи человек — это весьма высокий показатель. Для сравнения, за 2012 год на всех экспозициях Национального художественного музея (включая и «Парижскую школу») побывали 183 тысячи человек.

Напомним, что корпоративная коллекция Белгазпромбанка сегодня признана самым крупным собранием работ экспрессионистов Парижской школы не только в Беларуси, но и в целом в Восточной и Центральной Европе. Многие из приобретенных банком произведений искусства включены в 2012 году в республиканский список историко-культурного наследия. Художники Парижской школы, самые талантливые ее представители — уроженцы Беларуси. Марк Шагал, Хаим Сутин, Осип Цадкин, Михаил Кикоин, Пинхус Кремень, Яков Балглей, Осип Любич, Евгений Зак, Роберт Генин прочно вошли в контекст европейской культуры. О них написаны десятки монографий, изданы альбомы, их произведения — в самых известных музеях мира. И теперь, с возвращением на Родину, коллекция работ «парижских белорусов» удостоилась наивысшей оценки отечественных специалистов.



## Пункцірам па арыенцірам

АЛЕСЯ БЕЛЯВЕЦ

**МЕГашоу.** Месяца на ўвазе множны лік, але літвістычна гэта пазначыць немагчыма. Групавых выстаў з размахам (па мясцовых мерках) сапраўды было некалькі, і адбываліся яны не на плошчы Палаца мастацтва, што аказалася замалай для куратарскіх амбіцый.

Спацатку кола мастакоў асноўна пакінулае індустрыяльнае памішканне завода «Гарызонт», спарадзіўшы мары пра арт-квартал: аб'яднанне прадпрыемстваў творчых індустрыяў у адной прасторы, часта на плошчах закінутых заводаў. Ён вельмі пануверны ў Еўропе, актуальна развіваюцца ў суседніх краінах, але ў нас, на жаль, на з'яўленне ў бліжэйшы час гэтай формы кроўтыўнай індустрыі спадзявання цюжэ. Месяца стварае сталь — менавіта пра гэта сведчыць творчасць мастакоў Парыжскай школы (пра яе пазней). Выстава на «Гарызонце» — ініцыятыва шалкам прылапная, надзівачай фактурна ўвасоблена. Творам было вольна сярод прамысловага тэатру, хоць не ва ўсіх хапіла досведу працы ў брутальных абставінах. Экспазіцыя стала часткай даследавання праекта «Радыус нуль». Анталогія арт-нульвых, якія перамаюць маркіраваў супярэчнасці арт-працэсу: адсутнасць прызначных аўтарытэтаў, размежаванасць даследчыкаў і размытаасць крытэрыяў ацэнкі.

Наступны выдатны праект, які, на жаль, быўлі нямногімі, — «Палацавы комплекс», што адбыўся ў гомельскім палацы Румянцавых-Паскевічаў. Па рознага кшталту адміністрацыйных прычынах праіснаваў толькі дзень — 18 мая, у «Ноч музеяў». Меў больш выразную, чым у папярэднім выпадку, канцэпцыю

шэсці твораў. «Марк Шагал: жыццё і каханне» — наступная значная выстава прадставіла творы з калекцыі Музея Ізраіля (Іерусалім), у асноўным — кніжныя ілюстрацыі. Экспазіцыя «Каралеўскія скарбы: еўрапейскія шэдэўры 1600–1800» з калекцыі Музея Вікторыі і Альберта пазнаемліла глядача з багатым перыядам развіцця еўрапейскай культуры.

**Мастак і яго выказванне.** Персанальных выстаў было, як заўсёды, шмат. Гэта і юбілейная экспазіцыя членаў Саюза мастакоў, што па традыцыі праводзіліся ў Палацы мастацтва і Мастацкім музеі (Уладзімір Савіч, Уладзімір Скрыпнічэнка), віцебскі акварэліст Фелікс Гумен выставіўся разам з вучнёмі, уражальны праект прапанаваў у Палацы Сяргей Кірушчанка: ён задзейнічаў выразна прасторавы кампанент і разнастайныя медыі. Уразліва выстава маладой мастачкі Жанны Гладко (вельмі асабісты і моцны праект) і «Яно тут» Антаніны Сабодчыкавай.

**Навацімы.** Галерон «Э» пры канцы года заявіла пра змену фармату (мы пра гэта пісалі), у горадзе насамроч бурліць жыццё — сачыце за навінамі. Новы праект «Еўрапейскае кафе» прапаноўвае ледзяны пра сучаснае мастацтва, дзе выступаюць

### Поліусы

**Падзея года:** Выстава ў Нацыянальным мастацкім музеі «Мастакі Парыжскай школы з Беларусі. З калекцыі Белгазпрамбанка, музейных і прыватных збораў».

**Расчараванне года:** І Мінскае трыенале сучаснага мастацтва «БелЭкспла-Арт-2012».

У апытанні прынялі ўдзел: Вольга Арыгілава, Павел Вайніцкі, Барыс Кропак, Ларыса Міненя, Уладзімір Парфінон, Вольга Рыбніцкая, Рыгор Сініца, Міхась Цыбульскі, Сяргей Шабоскі, Яўген Шуеўка.

В обзор журнала «Мастацтва», в частности, отмечается: «Нацыянальны мастацкі музей гэтым годам варта вылучыць асабліва — як і належыць, ён стаў цэнтрам прыцяжэння мастацкага жыцця. Унікальны арт-праект «Мастакі Парыжскай школы» — ідэя Нацыянальнай камісіі па справах ЮНЭСКА і Белгазпрамбанка. Апошні стаў ініцыятарам вяртання карцін мастакоў, што нарадзіліся ў Беларусі і сталі сусветна вядомымі за яе межамі: у прыватных калекцыянераў і на міжнародных аўкцыёнах было набыта каля паўсотні твораў».

Оглядываючы на прошедший год, искусствоведы журнала размышляют: «Чаго не было? Гучных, знакавых, рэзанансных праектаў у правінцыі. Хоць з'явіліся выразная канкурэнцыя ідэй і шыкоўныя аўтары, але не паўсталі аўтарытэты, да якіх прыслухоўваюцца і якія аспрэчваюць, не хапае ўмення прафесійна весці дыскусію, ну і банальнага — сродкаў і прыдатных пляцовак, каб рэалізаваць задуманае. На гэтым фоне ўражвае Белгазпрамбанк, які стварыў лепшую ва ўсходняй Еўропе калекцыю твораў мастакоў Парыжскай школы. Яму і аддамо сімвалічныя лаўры года».

Стоит добавить в продолжение этих слов, что громкий и резонансный проект в провинции обязательно состоится, и уже совсем скоро! Коллекция Белгазпрамбанка отправляется в своеобразное «турне» по стране что, безусловно, придаст новый импульс культурной жизни Беларуси. И первым пунктом на этом пути, гостеприимным пристанищем для работ художников Парижской школы с 12 февраля по 21 апреля 2013 года станет Гомельский Дворцово-парковый ансамбль Румянцевых и Паскевичей.

Далее арт-проект «Художники Парижской школы из Беларуси» переместится в другие областные центры. Это своеобразное «турне» по стране, безусловно, придаст новый импульс культурной жизни в регионах.

**Павел КАНАШ**

*Статья “Пункцірам па арыенцірам”, в которой событием года в культурной жизни страны назван арт-проект “Художники Парижской школы из Беларуси. Из коллекции Белгазпрамбанка, музейных и частных собраний”*



*С 12 февраля по 21 апреля 2013 года выставку картин из корпоративной коллекции Белгазпрамбанка примет у себя гомельский Дворцово-парковый ансамбль Румянцевых и Паскевичей*

### СПРАВКА «Банк.NOTE»

В настоящее время Гомельский дворцово-парковый ансамбль — одно из старейших и наиболее авторитетных музейных учреждений Беларуси. В его состав входят шесть музейных объектов, которые являются памятниками архитектуры XVIII – XIX веков — дворец Румянцевых и Паскевичей, часовня-усыпальница князей Паскевичей, административное здание, “Зимний сад”, смотровая башня и старинный парк.



# За возвращение национального достоинства

Арт-проект «Художники Парижской школы из Беларуси. Из коллекции Белгазпромбанка, музейных и частных собраний» - продолжает собирать награды.

Одна из самых массовых и популярных газет страны «Комсомольская правда в Белоруссии» вручила ОАО «Белгазпромбанк» и Национальному художественному музею Республики Беларусь премию «Золотая полоса-2012» в номинации «За возвращение национального достоинства».

— На своих страницах мы с огромным удовольствием освещали выставку художников Парижской школы из Беларуси, которая лично для меня, а также для наших читателей стала прорывом года, — рассказала на торжественной церемонии вручения премии главный редактор газеты «Комсомольская правда в Белоруссии» Галина Малишевская. — Этим замечательным художникам, которые ранее были практически неизвестны в нашей стране, удалось через свои работы заставить сопереживать своих зрителей, передавая им свои эмоции — те вещи, которые для любого человека являются самыми драгоценными.

Директор Национального художественного музея Республики Беларусь Владимир Прокопцов заявил, что проект «Художники Парижской школы» является событием государственного масштаба, который стал прорывом в массовом сознании:

— Арт-проект никого не оставил равнодушным, и, на мой взгляд, это был самый интересный проект, реализованный в нашем музее в 2012 году. Об этом свидетельствуют многочисленные благодарности в книге отзывов, которые оставили посетители выставки из Минска, других больших и малых городов Беларуси, а также наши гости из-за рубежа, — отметил Владимир Прокопцов. — Я очень признателен нашим коллегам и друзьям – руководству и сотрудникам Белгазпромбанка, принимавшим участие в подготовке проекта, партнерам из других музеев, а также частным коллекционерам, представившим свои работы для данной выставки.

Премия «Золотая полоса» была также вручена Национальному банку Республики Беларусь, представителям силовых структур, другим предприятиям и организациям. С полным списком номинантов премии можно ознакомиться на сайте газеты «Комсомольская правда в Белоруссии».



Премия «Золотая полоса» вручается редакцией газеты «Комсомольская правда в Белоруссии» организациям и предприятиям, наиболее активно участвовавшим в формировании информационного пространства страны.



# Банковский кодекс: будем жить по-новому?

22 января 2013 года вступил в силу новый Банковский кодекс. Коммерческие банки стали работать с учетом новых требований в сфере корпоративного управления и госрегистрации. Национальному банку измененный кодекс принесет усиление независимости и расширение возможностей надзорной деятельности. Кроме того, перемены ожидают сферу банковских гарантий и электронных денег. Также законодательно прописаны вопросы обеспечения безопасности банковской деятельности. Ниже вы узнаете подробнее о том, что изменилось — как внутри банка, так и за его стенами.



*С 22 января 2013 года отменены комиссии по кредитам. То есть они включены в официальные ставки, которые благодаря этому в ряде банков увеличились едва ли не на порядок*

## Ставки по кредитам стали прозрачнее

С 22 января 2013 года банкам запрещено взимать дополнительные платежи (комиссионные и иные) за пользование кредитом сверх указанной в кредитном соглашении процентной ставки. Дополнительные платежи, если таковые есть, будут сразу включаться в ставку по кредиту.

Таким образом, по некоторым кредитным продуктам ставки визуально вырастут, фактически оставшись прежними.

Прежде всего, это коснется так называемых «быстрых» кредитов — выдаваемых за весьма короткий период времени и с минимальным пакетом документов, требуемых от клиентов. В некоторых банках по таким продуктам ставки после 22 января подскочили весьма серьезно. Вместе с тем, имея возможность сразу видеть реальную ставку, кредитополучатели могут адекватно оценить свои силы, прежде чем брать кредит. Действие запрета на доплатежи распространяется на кредитные договоры, заключенные с 22 января.

Но это далеко не единственное изменение в кредитной сфере Беларуси. Так, из существенных условий кредитного договора исключено условие о способе обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору. Снимается ограничение о возможности установления только одного лимита при кредитовании путем кредитной линии.

Стала более прозрачной норма о праве банка отказаться от исполнения обязательств по кредитному договору только при наличии факта неисполнения кредитополучателем своих

обязательств по такому договору. Также уточнен порядок определения размера процентов за пользование кредитом: с применением фиксированной либо плавающей процентной ставки. Кроме того, в 2013 году банкам для использования рекомендованы разработанные Национальным банком типовые формы кредитных и депозитных договоров с физическими лицами.

По словам разработчиков Кодекса, перечисленные изменения направлены на то, чтобы банковская сфера стала ближе и понятнее для населения, а отношения «банк-клиент» стали отношениями равноправных партнеров, основанными на доверии.

Кроме того, из банковского лексикона исчезло понятие «пластиковая карточка». Теперь официально она будет именоваться «платежная карта»: акцент теперь сделан не на материале, из которого она изготовлена, а на ее предназначении – совершать безналичные платежи

#### **Национальный банк станет более независимым**

— Со вступлением в силу нового банковского кодекса в работе банков произойдут кардинальные изменения, — отметил в интервью СМИ Николай Лузгин, первый заместитель председателя правления Национального банка. Так, произойдет усиление операционной и финансовой независимости Национального банка. За регулятором будет закреплена функция осуществления мониторинга финансовой стабильности. Кроме того, новый кодекс не только наделяет регулятора дополнительными возможностями, но и устанавливает ограничения.

— Отныне Национальный банк не вправе предоставлять кредиты для финансирования дефицита госбюджета и приобретать государственные ценные бумаги при их первичном размещении, — пояснил Н. Лузгин. — Также вводится запрет на участие Нацбанка в хозяйственных обществах и иных юридических лицах, не связанных с осуществлением банковской деятельности.

#### **Надзор стал предупредительнее**

Надзор за банками в республике будет усовершенствован за счет внедрения международных стандартов, развития методов надзора, ориентированных на оценку и ограничение рисков. При разработке соответствующих изменений в кодекс принимались во внимание новая редакция основных принципов эффективного банковского надзора, принятая Базельским комитетом по банковскому надзору в 2006 году, а также рекомендации миссии Всемирного банка и Международного валютного фонда. Совершенствуются процедуры государственной регистрации банков и лицензирования банковской деятельности. Соответствующие изменения позволят значительно упростить надзорные требования на стадии госрегистрации банков и предъявлять их непосредственно банку при выдаче лицензии на осуществление банковской деятельности. Банк сможет осуществить все процедуры, необходимые для выполнения лицензионных требований, и начать банковскую деятельность с момента получения лицензии. Вводятся новые лицензионные требования в отношении банков. Они предусматривают наличие в банке совета директоров (наблюдательного совета), системы управления рисками и системы внутреннего контроля, а также прозрачность структуры собственности учреждения.

#### **Электронные деньги регламентированы**

С вступлением в силу новой редакции Банковского кодекса перемены коснулись сферы электронных денег Беларуси. Под ними понимаются хранящиеся в электронном виде единицы стоимости, выпущенные в обращение в обмен на наличные или безналичные денежные средства и принимаемые в качестве средства платежа при осуществлении расчетов как с данным банком, так и с иными юридическими и физическими лицами. При этом электронные деньги выражают сумму безусловного и безотзывного обязательства банка, выпустившего единицы стоимости в обращение, по возврату денежных средств при предъявлении этих единиц стоимости любым юридическим или физическим лицом.

Установлены основные подходы к совершению операций с электронными деньгами, закреплено исключительное право на эмиссию такого рода денег за банками Беларуси. При этом электронные деньги банков могут быть номинированы только в белорусских рублях. Приобрести электронные деньги можно у банка-эмитента или у его агентов. В качестве агентов банков-эмитентов могут выступать юридические лица, индивидуальные предприниматели, являющиеся резидентами и имеющие счет в белорусском банке.

Напомним, ОАО «Белгазпромбанк» работает с электронными деньгами систем EasyPay и «Берлио».

#### **В использование вводится платежный ордер**

В Беларуси появился новый расчетный документ - платежный ордер, оформляемый банком при осуществлении перевода денежных средств в белорусских рублях и иностранной валюте. Этот расчетный документ является платежной инструкцией, посредством которой банк может оформлять банковский перевод в случаях, установленных нормативными правовыми актами Национального банка или договором между банком и клиентом. Эксперты отмечают, что применение платежного ордера законодательно закреплено и осуществляется в Казахстане и России. Банки этих стран успешно применяют платежный ордер для частичной оплаты расчетных документов, оформления расчетных операций по банковскому счету, счету по вкладу (депозиту) клиента, в случаях, если плательщиком или получателем является сам банк, осуществления иных платежей между клиентом и банком. Ряд изменений в Банковском кодексе коснется также применения банковской гарантии и аккредитива, которые широко используются в международных расчетах. Эти изменения направлены на унификацию с международной банковской практикой и правилами. В частности, уточнены условия, содержащиеся в банковской гарантии, закрепляются требование строгого соблюдения принципа безотзывности гарантии, понятие переводной (трансферабельной) гарантии.





*Из банковского лексикона исчезло понятие «пластиковая карточка». Теперь официально она будет именоваться «платежная карта»: акцент теперь сделан не на материале, из которого она изготовлена, а на ее предназначении – совершать безналичные платежи*

#### ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Мы поинтересовались у сотрудников различных подразделений Белгазпромбанка, что изменилось в их работе с принятием новой редакции Банковского кодекса.

*Начальник отдела развития и сопровождения розничного программного обеспечения Андрей ЩЕГЛОВ:*

— В связи с новой редакцией Банковского кодекса пришлось производить существенные изменения в розничном программном обеспечении. У сотрудников нашего отдела изменится график работы, поменяется время выполнения ежедневных регламентных работ, а также увеличится численность отдела.

*Руководитель группы текущих операций отдела эмиссии банковских карт Светлана ЕЛИСЕЕНКО:*

— С 22 января упразднены понятия «карт-счет» и «договор карт-счета», а понятие «банковская пластиковая карточка» заменено на понятие «банковская платежная карточка». В связи с этим в банке вносятся следующие изменения в порядок оформления и использования банковских платежных карточек:

1. Для отражения операций с использованием банковских платежных карточек клиентам в БИС «Форпост» будут открываться текущие (расчетные) счета (группа счетов 301\*). Это значит, что номера карт-счетов наших клиентов были изменены. Однако непрерывная работоспособность банковских карточек, выпущенных нашим банком, гарантированно поддерживается в обычном режиме.

2. Вместо договора карт-счета с клиентом будет заключаться договор об использовании карточки. Данный договор сохранил форму договора присоединения — то есть заключение договора об использовании карточки между банком и клиентом будет производиться в порядке присоединения клиента к Условиям использования физическими лицами личных дебетовых банковских платежных карточек ОАО «Белгазпромбанк».

*Главный специалист отдела развития и сопровождения розничного программного обеспечения управления системно-технологического обеспечения розничного бизнеса Дмитрий ШУМСКИЙ:*

— Стало больше работы в связи с тестированием в «Форпосте».

*Главный специалист отдела расчетов и текущего сопровождения розничных операций управления розничных операций Дмитрий ЯРМОШ:*

— В нашей работе существенных изменений не произошло: порядок эмиссии, распространения и погашения электронных денег описан в правилах осуществления операций с электронными деньгами №201 от 26.11.2003.

*Главный экономист отдела расчетов и текущего сопровождения розничных операций управления розничных операций Татьяна БЕЛАНОВСКАЯ:*

— В связи с вступлением в силу новой редакции Банковского кодекса в моей работе стало еще больше задач, поставленных руководством, по решению проблемных вопросов правового и технологического обеспечения деятельности розничного блока.

*Экономист 1 категории отдела расчетов и текущего сопровождения розничных операций управления розничных операций Татьяна БОЯРОВИЧ:*

— Новая редакция Банковского кодекса внесла коррективы в понятие электронных денег. Что изменилось? На первом этапе нужно вносить изменения в инструкции по электронным деньгам «Берлио» и «EasyPay», а также в течение 2013 года банку нужно получить лицензию на работу в данном направлении.

**Подготовил Павел КАНАШ**

# Реинжиниринг в действии

Первый месяц наступившего года ознаменован достаточно значимыми структурными преобразованиями. Создан ряд новых структурных подразделений, кроме того, осуществлены несколько новых и значимых переводов.

Мы связались с основными «фигурантами» данного процесса. Пусть не все вновь назначенные руководители были готовы дать комментарий по новым целям и задачам, однако кое-что нам все-таки узнать удалось.

## «Большая розница»



Директором департамента розничного бизнеса назначен Андрей АНДРЕЙЧИКОВ, который ранее возглавлял коллектив городской дирекции №2.

Мы поинтересовались у Андрея Вячеславовича, как будет реализовываться концепция «Большой розницы», но он попросил перенести детальный разговор об этом на более поздние номера «Банк.NOTE»:

— Сейчас ведется работа над формированием стратегии «Большой розницы», — отметил Андрей Андрейчиков. — Поэтому говорить о глобальных перестановках пока не стоит. Информация должна быть полной, ясной, понятной, а не половинчатой и запутанной. Будут итоговые результаты, тогда сам попрошусь на их освещение в корпоративном журнале.



Новый руководитель городской дирекции №2 Артур КОВАЛЕВ, работавший ранее в должности начальника отдела корпоративного бизнеса, так прокомментировал свое назначение:

— Первое, что хотелось сказать — спасибо банку за возможность работать не просто формально, чтобы занимать время, а для реализации своих возможностей, для раскрытия самого себя как личности.

Во-вторых, без мудрых наставников и сплоченного, профессионального коллектива добиться чего-то значимого в карьере очень сложно, да и, наверно, невозможно. К счастью, с тем и другим мне повезло. Повезло с руководителем — Андреем Вячеславовичем Андрейчиковым (низкий ему поклон), повезло с коллективом: люди видят в работе не только материальную составляющую, но способ изменить себя и окружающий мир.

А на новой должности вижу для себя две задачи:

1. Сохранить динамику развития бизнеса и организовать (вдохновить) коллектив на решение новой задачи в рамках концепции «Большой розницы», которая должна придать нового качества нашему развитию: возможно, будет создана новая внутренняя структура, соответственно, произойдет адаптация существующих бизнес-процессов к новой реальности. Также будут предложены клиентам «Большой розницы» новые (измененные) конкурентоспособные и высокотехнологичные банковские продукты.

2. Успешно развивать «Большую розницу» и вместе двигаться вперед к новым целям. Наполеон Бонапарт когда-то говорил своим генералам: «Мне просто необходимо двигаться вперед, ибо если я остановлюсь, то просто упаду».



В рамках департамента розничного бизнеса создано управление продаж розничных продуктов, которое объединит отдел продаж розничных продуктов — это также вновь созданное структурное подразделение, а также три Центра розничных услуг плюс ЦБУ №4. Возглавила отдел продаж розничных продуктов Вероника ЯНКОВА, которая ранее работала начальником отдела эмиссии банковских карт.



— *Управление продаж розничных продуктов создано в соответствии с решением Правления в рамках корректировки операционной модели банка в целях оптимизации управления точками продаж*, — рассказала Вероника Янкова. — *Отдел продаж — это структура, которая будет развивать корпоративный канал продаж розничных продуктов — то есть осуществлять взаимодействие с корпоративными клиентами банка с целью реализации, популяризации розничных продуктов банка.*

Отдел продаж розничных продуктов также находится в процессе формирования.

Кроме того, частью «Большой розницы» стало вновь созданное управление кредитования малого бизнеса, в которое вошли отдел кредитования малого бизнеса (который раньше назывался отделом микрокредитования), а также отдел мониторинга кредитных операций малого бизнеса.

Начальником управления назначен Константин КИРЬЯНОВ, возглавлявший до этого управление корпоративного кредитования в департаменте кредитования и инвестиций.

— *В настоящее время идет постановка задач, планирование деятельности управления*, — сообщил нам Константин Кирьянов. — *Поэтому я пока не готов к освещению этой темы.*

Нам остается пожелать успехов новому управлению и нового качественного развития в рамках «Большой розницы».

### Процессинг

После завершения централизации, когда основные функции процессинга были сосредоточены в головном банке, было очевидно, что отделы процессинга, обслуживающие различные виды бизнеса, изменяют свой статус. Сейчас они «повышены» до уровня управлений. Если говорить конкретно, с 1 января 2013 года создано управление процессинга и учета корпоративного бизнеса, в состав которого вошли отдел процессинга и учета расчетных операций, а также отдел процессинга и учета кредитных операций.

Также создано управление процессинга и учета розничного бизнеса, в составе которого функционируют отдел процессинга и учета розничных операций, а также группа процессинга и учета кассовых операций.

Создано управление процессинга и учета операций с финансовыми институтами, в рамках которого работает депозитарий.

Возглавляют управления те же руководители: Светлана СОКОЛОВСКАЯ (по сопровождению розничного бизнеса), Светлана ИСПРАВНИКОВА (корпоративного бизнеса), Наталья ДЫЛЕВСКАЯ (финансовых институтов).

Кроме того, создан центр отчетности, в рамках которого сформированы отдел финансовой отчетности и отдел сводной отчетности.



Начальник центра отчетности Мария ВОЛЧЕК так прокомментировала произошедшие преобразования:

— *В прошлом году на заседаниях группы по реинжинирингу была проведена работа по оптимизации распределения функциональных обязанностей по формированию отчетности в структурных подразделениях банка и формированию сводной отчетности. В течение года с завершением централизации филиалов было централизовано и составление отчетности, поэтому создание центра отчетности стало*

*логичным завершением начатого: в состав единого подразделения вошли два ранее самостоятельных отдела, занимавшихся составлением финансовой и пруденциальной отчетности. Целью ставилась оптимизация процесса составления отчетности и предоставления информации пользователям, унификация и отсутствие дублирования функций, осуществляемых подразделениями.*

### Управление персоналом



В составе управления по работе с персоналом с 1 января созданы два отдела:

отдел кадрового администрирования, а также отдел подбора, обучения и развития. Начальник управления Наталья НАЙДЕНКОВА так объяснила данные структурные преобразования в ее подразделении:

— *Успех бизнеса зависит от многих факторов, к которым, по моему мнению, относится правильно сформированная структура организации и продуктивная расстановка человеческих ресурсов. Пришло время и в управлении по работе с персоналом провести преобразования, чтобы эффективно выполнять поставленные задачи, максимально полно удовлетворять потребности бизнес-подразделений, являющихся нашими внутренними клиентами, персонафицировать работу по развитию наших сотрудников и развивать самые современные формы работы с персоналом.*

Отдел кадрового администрирования возглавила Елена ГУНЬКО. Основная деятельность отдела сосредоточена на кадровом процессинге, включающем: формирование штатного расписания банка, прием персонала, формирование личных дел, отчетность, ведение воинского учета, предоставление работников для назначений пенсий и другие вопросы. Также отдел занимается планированием затрат на содержание персонала, расчетом премии, формированием приказов, сопровождающих всю деятельность по личному составу банка. В 2012 году сотрудниками нашего управления осуществлено более 7000 кадровых операций (одних только приказов подготовлено 660).

Отдел подбора, обучения и развития возглавит вновь пришедший работник. Главная задача данного отдела – создать систему и «алгоритм развития» работника нашего банка, которые начинают действовать с первого рабочего дня, предложить понятную и эффективную модель профессионального и личностного роста.

Решать эту задачу отдел будет через систему подбора персонала, с оценкой по компетенциям и усовершенствованным регламентом адаптации и наставничества; модернизацию системы обучения с созданием корпоративного университета; дальнейшим развитием учебного портала и наполнением его электронными курсами; усовершенствованием системы дистанционного обучения. Также мы планируем разработать мероприятия по поиску и выявлению в банке талантливых работников и создание им условий для реализации их способностей.

## Регионы



Знаковые преобразования осуществлены в Могилевской областной дирекции. Заместителем директора стал Дмитрий ЖЕЛЕЗНОВ, который ранее возглавлял ЦБУ №601.

— Моей основной задачей является организация деятельности подразделений корпоративного бизнеса и их взаимодействия с другими подразделениями дирекции и банка с целью выполнения плана стратегического развития на 2013 год, — рассказал в интервью нашему изданию Дмитрий Михайлович. — Основной стратегической целью является завоевание дирекцией доли на рынке банковских услуг Могилевской области, адекватной позициям Белгазпромбанка в банковской системе Беларуси. Для этого необходимо приумножить нашу клиентскую базу и нарастить кредитный портфель, объем которого на конец 2013 года является ключевым показателем.

Учитывая планы по развитию региональной сети и, в частности, открытию ЦБУ в Осиповичах, акцент в продажах в 2013 году будет сделан на регионы Могилевской области, прежде всего Бобруйск и Осиповичи, где у банка есть или будут региональные ЦБУ.

При этом достижение показателя по объему кредитного портфеля — не самоцель. Определяющим в деятельности любой коммерческой организации является прибыль. А прибыль в банке формируется не только за счет кредитования. Значительную часть результата дают доходы от расчетно-кассового обслуживания и остатка на счетах клиентов. Поэтому главной вытекающей из этого задачей является использование отдельных кредитных сделок в качестве инструмента по построению долгосрочных отношений с корпоративными клиентами и переводу их финансовых потоков в наш банк, продвижению бренда Белгазпромбанка в Могилевской области.

Выполнение ключевых и взаимосвязанных с ними показателей даст возможность увеличить финансовые результаты дирекции как минимум вдвое.

Также одной из моих главных задач является работа с персоналом. Я всегда в жизни исходил из постулата о том, что нет слова «не могу», есть слово «не хочу». Если у человека есть желание и стремление, то он сможет многое. На своем уровне буду стремиться применять простую и понятную систему мотивации и обучения сотрудников корпоративного блока, которая поможет им развиваться и получать достойное вознаграждение за свой труд, а мне – выявлять, «доводить до ума» и продвигать наиболее талантливых, а банку – получать результат.

Как видим, январь в банке начался со значительных структурных преобразований, и это только начало — нам всем предстоит очень интересный и насыщенный год. Самое главное, как сказал один из наших респондентов – выполнить запланированные результаты и получать удовольствие от работы, ведь достичь цели можно, только идя к ней.

**Павел КАНАШ**



## Поддержали «Снежинку»

Белгазпромбанк выступил генеральным партнером крупнейшего в Беларуси международного турнира по спортивным бальным танцам «Витебская снежинка», который состоялся 19 и 20 января.

Каждый год в Витебск приезжают танцоры из разных стран не только за кубками, медалями и дипломами – их больше привлекает отличная возможность продемонстрировать судьям международного уровня свои навыки, а также посмотреть на своих коллег по паркету и набраться опыта.

### СПРАВКА «Банк.NOTE»

В предыдущие два года Белгазпромбанк выступал одним из партнеров этого яркого фестиваля-конкурса, который прошел уже в 28-й раз. О прошлогоднем турнире в нашем корпоративном журнале мы уже рассказывали. Традиционно организаторами «Витебской снежинки» выступили Белорусская федерация танцевального спорта, Центр культуры «Витебск» и Клуб спортивного танца «Фэст».

В этом году в танцевальном форуме приняли участие 800 пар, которые прибыли из 16 стран мира. Стоит отметить, что сейчас значительно расширилась география участников. Витебск посетили не только представители России, Украины и стран Балтии, но и танцоры из Финляндии, Чехии, Испании, Турции, Греции, Израиля, Румынии, Англии, Франции, Польши и других государств.

Самым младшим участникам было 7 лет, а самые старшие показали мастер-класс в номинации «Сеньоры». В танцевальном турнире выступили также дуэты, имеющие мировую квалификацию. Выявляли лучших судьи международного класса в количестве 50 человек.



*В исполнении стандартной латиноамериканской и европейской программ за присвоение высшей квалификации по правилам Международной федерации танцевального спорта WDSF соревновались спортсмены самых разных возрастов*



*Вручение наград победителям и призерам «Витебской снежинки» проводилось на фоне стенда генерального партнера этих соревнований*

Жители и гости культурной столицы за 28 лет привыкли, что «Витебская снежинка» приносит в город трескучие морозы, а в этом году во второй день турнира начался еще и обильный снегопад. Но, несмотря на причуды погоды, в концертном зале «Витебск» во время состязаний по спортивным бальным танцам было трудно найти свободное место.

**Александр ШЛЯХТО, заместитель директора Витебской областной дирекции**



## Зимняя сказка на Крещение



19 января в агроусадьбе “Аколіца” состоялась встреча участников VIP-клуба, которая прошла в ставшем уже традиционном формате Крещенского купания. Впервые купание в проруби VIP-клиенты опробовали год назад, и сейчас они с удовольствием приехали, чтобы вновь окунуться в ледяную воду.

*«Самое важное в купании на Крещение – душевное состояние», — уверен директор ООО «Фелокт-Сервис» Георгий Каленчиц*



*Сбор гостей сопровождала чудесная, по настоящему зимняя, погода - мороз и солнце*



*Живописное озеро стало  
традиционной на Крещение  
купелью*



*Настоящая деревянная баня на  
дровах*



*Директор департамента  
корпоративного бизнеса  
Белгазпромбанка Александр  
Вождаев и отец Константин*





*Водоосвящение для крещенских купаний может совершать только священник — чтением соответствующих молитв и троекратным погружением креста в воду*



*Освящение воды. Согласно Ветхому Завету, вода – это начало жизни.*



*Заместитель председателя правления ОАО «Белгазпромбанк» Дмитрий Кузьмич показал пример стойкости духа*





*По обычаю, купание представляет собой троекратное погружение в воду с головой. При этом верующий крестится и произносит «Во имя Отца, и Сына, и Святого Духа!»*



*Сергей Новицкий, генеральный директор ООО «Хенкель Баутехник», продемонстрировал решительный пример мужественности и закалки.*



*Деревенский стиль усадьбы позволил гостям окунуться в атмосферу национальной белорусской культуры и отдохнуть в настоящем деревянном доме.*





# Бесконтактные платежи с Visa payWave

В конце января Белгазпромбанк предоставил своим клиентам возможность выпустить платежные карты Visa Electron и Visa Classic с бесконтактным интерфейсом. Наш банк стал первым на белорусском рынке, внедрившим технологию Visa payWave.

Данные платежные карты позволяют оплачивать покупки одним касанием. Это быстро и удобно — достаточно прикоснуться картой к терминалу, и все – сделка совершена. Кроме того, для покупок на небольшую сумму не нужно вводить PIN-код или подписывать чек. Также очень удобно расплачиваться картами с технологией payWave там, где важна скорость, а суммы не очень большие: на заправках, в кафе, при покупке билетов.

**Как оформить карту:** обратитесь в любой офис Белгазпромбанка и заполните анкету для получения платежной карты, сделав отметку о выпуске на заготовке с бесконтактным интерфейсом. С собой необходимо иметь документ, удостоверяющий личность.

Срок изготовления карточки при обращении в головной офис (г. Минск, ул. Притыцкого 60/2) – 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, при этом взимается плата за срочность.

Получить карту после ее изготовления можно в офисе банка, отличном от того, где вы заполняли документы. Для этого необходимо сделать соответствующую отметку в анкете при заполнении.



В стоимость карты с бесконтактным интерфейсом входит: вознаграждение за годовое обслуживание «обычной» карты Visa Electron или Visa Classic плюс 6 долларов США по курсу Национального банка в качестве вознаграждения за заготовку с бесконтактным интерфейсом. Сумма в 6 USD взимается независимо от того, на какой срок выпускаете карту.

## Преимущества карт с технологией Visa payWave

**Оплата в одно касание:** оплачивать покупки картой Visa payWave можно

просто прикоснувшись к терминалу со специальным считывающим устройством, на котором есть значок бесконтактных платежей.

**Мгновенная оплата:** с картой Visa payWave Вы можете оплачивать покупки значительно быстрее! Благодаря новой технологии оплата происходит практически мгновенно.

**Безопасность:** при оплате карта остается в ваших руках, ее не нужно передавать кассиру, чтобы оплатить покупку.



# Письмо из Улуковья

В адрес председателя правления Белгазпромбанка пришло благодарственное письмо из Улуковской вспомогательной школы-интерната.

Данное образовательное учреждение, расположенное в агрогородке Улуковье Гомельского района, уже много лет включается в программу благотворительной и спонсорской помощи, ежегодно утверждаемой акционерами банка. Средства, выделяемые банком, существенно укрепили материальную базу школы-интерната. Как написано в благодарственном письме: «Оказанная помощь способствовала улучшению содержания детей, решению их проблем, и, безусловно, принесла особое, позитивное настроение детям. У 142 воспитанников нашей школы-интерната не теряется вера в добро, благородство, гуманность. Ваши действия – реальная помощь нуждающимся в ней и участие в их судьбе».

Программа благотворительной и спонсорской помощи Белгазпромбанка — это составная часть стратегии создания устойчивого взаимодействия с обществом, основанная на понимании его нужд и оказании посильной помощи там, где это необходимо прежде всего.

За более чем двадцатилетнюю историю с момента оказания банком первого пожертвования, программа оказания благотворительной помощи стала органической частью нашего бизнеса. По своей содержательности, эффективности взаимодействия с получателями такой помощи она является образцом для подражания многих белорусских организаций.

Председателю правления  
ОАО «Белгазпромбанк»  
В.Д.Бабарико

## Благодарственное ПИСЬМО

Уважаемый Виктор Дмитриевич!

Администрация, трудовой и детский коллективы ТУО «Улуковская вспомогательная школа-интернат» выражают Вам, всем акционерам, сотрудникам банка чувства огромной благодарности за постоянную многолетнюю заботу о наших воспитанниках из числа детей-сирот уроженцев г.Томеля и Томельской области.

Оказанная в очередной раз благотворительная помощь нашему учреждению в 2012 году в размере 100 млн.рублей как всегда, способствовала улучшению условий содержания детей, решению их проблем и, безусловно, привнесла особое позитивное настроение детям.

Всем нам приятно осознавать, что по Вашей доброй воле и при самых благих намерениях у 142 воспитанников не теряется вера в добро, благородство, гуманность. Ваши действия – реальная помощь нуждающимся в ней и участие в их судьбе.

Пусть наступивший 2013 год укрепляет ваше здоровье, сохраняет мир и благополучие в ваших семьях, приумножает коммерческий успех.

С глубоким уважением, благодарностью и надеждой на дальнейшее сотрудничество

Директор школы

Председатель  
детского Парламента



Г.М.Руденок,

Виктория Луценко

агрогородок Улуковье  
январь 2013

# Под парусом «Фантрегаты»



Мы много раз убеждались в том, что наши коллеги обладают недюжинными способностями в самых разных областях, в том числе творческих. Поэтому нам очень приятно сообщить, что начальник управления международного торгового и структурного финансирования Александр Зантович со своим произведением «Что будем делать с выигрышем?» одержал победу в литературном интернет-конкурсе «Фантрегата».

Александр Зантович, приняв поздравления корреспондента «Банк.NOTE», рассказал о данном конкурсе:

– «Фантрегата» — один из многих онлайн-конкурсов, которые проводятся среди пишущей братии. Схема их

проведения обычно следующая. Задаётся тема конкурса и обозначаются сроки для подачи работ. Причем принимаются, как правило, только вновь написанные и нигде не опубликованные работы. Затем участники оценивают друг друга. Точнее, произведения друг друга, ибо работы для участия в соревновании подаются анонимно. Для пущей объективности. Участвовать в этих конкурсах одновременно и сложно, и просто. Простота в том, что есть заданная тема, формат, жанр, объём. Сложность в том, что эти самые рамки нужно соблюдать. Особенно тяжко выдержать сроки.

Мой выигрыш до сих пор скорее удивляет, потому как всегда кажется, что можно было бы написать лучше, глубже, осмысленнее. Но, что скрывать, приятно.

**– Какие писатели для вас являются ориентиром?**

– Стараюсь читать хорошие книги. И здесь для меня важна как мысль автора, так и его стиль. В наш век клипового мышления очень мало на самом деле людей, мастерски владеющих великим русским языком.

Из современных авторов могу назвать Веллера, Пелевина. Из классиков - М.М. Жванецкого, Ильфа и Петрова (почему их не дают в школьной программе?), Зощенко, О.Генри, Гашека. Открытие этого года для меня - Исаак Бабель. Не самый простой автор, но язык у него удивительно яркий и сочный. Ну и если считать блоги литературой (а порой стоит), то безоговорочный мастер этого нового жанра - Слава Сэ.

**– Как в вас уживаются творец и начальник управления крупного финансового учреждения?**

– На нашей работе большую часть дня приходится сидеть в строгом костюме со значительным выражением лица. Отсюда, наверное, и выросло мое хобби — писать короткое и смешное. Хочется, чтобы у людей было чуть больше поводов улыбнуться.

**– Что послужило толчком к написанию рассказа? Вы хотели выразить в нем какую-то идею или это просто «полет фантазии»?**

– Рассказ писался специально для конкурса. По его условиям нужно было придумать некое фантастическое допущение, которое бы отличало выдуманый мир от настоящего. Идея бессмертия, естественно, безумно популярна. Но мне захотелось проследить, к чему такая мечта могла бы привести, случись человечеству ее осуществить.

Лотерея, которая существует в рассказе, есть и в нашей жизни. Но мне показалось любопытным, что испытывает человек, который точно знает, что умрет. Не абстрактно, когда-нибудь, а с конкретной датой.

В общем, извечная тема жизни и смерти. И принятия того прискорбного факта, что все мы там будем.

**– Как можно проинтерпретировать его концовку, что она означает?**

– На самом деле, у меня было несколько концовок. Остановился на самой зрелой, что ли. Смысл ее в том, что никому еще не удавалось обмануть старуху с косой. Вот такой получился веселый и задорный рассказ!

**Павел КАНАШ**

## СПРАВКА «Банк.NOTE»

*Александр Зантович о себе говорит так:* родился и вырос. Был послушным ребенком, от чего и страдает. Чертовски хорош собой, поэтому женат (или наоборот?). Два раза летал в космос, но не любит об этом рассказывать.

*Из любимых цитат:* Впервые в жизни Ольховский познал счастье труда. Счастье труда – это чувство, которое испытывает заказчик, глядя, как рабочие ремонтируют крейсер Аврора.