



Банк.НОТЕ

Лучшее корпоративное издание 2010 года

№12 (39), декабрь 2011

В номере:

Крупным планом

7 ноября наш банк понес тяжелую утрату — ушел из жизни советник правления Белгазпромбанка Валерий Владимирович Селявко. Ему было всего 53 года, 17 из которых неразрывно связаны с историей Белгазпромбанка. Более того, Валерий Владимирович оказался в числе тех, кто делал эту историю.

Технологии

Что делать, если ваша карта застряла в банкомате? Какие технологические проблемы принес выпуск белорусских рублей нового образца? Почему банкоматы Белгазпромбанка выдают сначала карту, потом деньги? Наконец, когда наши банкоматы появятся в крупных торговых центрах?

Хобби

В уходящем году на российском небосклоне любителей компьютерных игр зажглась новая «звезда» — когорту геймеров топ-уровня пополнил игрок из Минска под ником Sol. Как оказалось, это наш коллега — экономист группы текущих операций Олег Габелко.

Листая календарь

Символ 2011 года Белый Кролик скоро уступит свое место главному персонажу 2012 года — Черному Водяному Дракону. По этому поводу редакция «Банк.НОТЕ» задалась вопросом — что год грядущий нам готовит? Ответ был найден после исследования интернет-пространства.



Команда: «на взлет»!

Дисконт-десант Белгазпромбанка стал безусловным украшением выставки «Банк. Страхование. Лизинг», которая была интересна тем, что участие в ней — первый публичный проект, реализованный отделом маркетинга, созданным в банке совсем недавно.

В номере:

Команда: «на взлет»!	3
Атлант, спустившийся с «Олимпа».....	10
Там, где деньги лежат.....	14
О людях и машинах	23
Грипповать не планируем.....	28
Награда от Коммерцбанка	30
Повышаем энергоэффективность	31
Бей первым, Сол!.....	34
Анжелика Крашевская: не бойтесь театра!.....	39

Корпоративное издание
ОАО «Белгазпромбанк»

Банк.NOTE

№12 (39) декабрь 2011 г.

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

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

Команда: «на взлет»!



Дисконт-десант Белгазпромбанка стал безусловным украшением выставки «Банк. Страхование. Лизинг», которая интересна тем, что участие в ней — первый публичный проект, реализованный отделом маркетинга, созданным в банке совсем недавно.

В шестой специализированной выставке «Банк. Страхование. Лизинг» приняли участие лишь 9 из 31 белорусских банков. По сути, на выставке остались либо крупные системообразующие банки, либо небольшие специализированные. Несмотря на заверения официальных лиц, говоривших на церемонии торжественного открытия об увеличении числа участников, особой массовостью выставка похвастаться не могла. Да и финансово-кредитные учреждения это мероприятие в своем большинстве проигнорировали. Очевидно, что формат проведения этого форума требует «перезагрузки».



На церемонии официального открытия выставки выступает заместитель главы администрации президента Республики Беларусь Андрей Тур



Участие в выставке стало первым публичным проектом, реализованным новой службой - отделом маркетинга под руководством Екатерины Варениковой



У консультантов Белгазпромбанка на этой выставке было очень мало свободного времени

Начальник отдела Екатерина ВАРЕНИКОВА рассказала корреспонденту «Банк. NOTE» о концепции дисконт-десанта, о предварительных итогах выставки, о своей команде, а также о первых впечатлениях от работы в Белгазпромбанке:

СПРАВКА «Банк.NOTE»

На стенде Белгазпромбанка всем желающим распространялись купоны, дающие право:

1. Открыть новый вклад в белорусских рублях «55х55» под 60% годовых, что на 5 п.п. выше, чем в стандартных условиях;
2. Оформить «Сберегательные карты» с повышенной доходностью: +1 п.п. в долларах США или ЕВРО; +3 п.п. в белорусских рублях;
3. Оформить со скидкой расчетные и премиальные карты Белгазпромбанка.

Купон дает право воспользоваться тремя услугами банка, причем он неменной, более того, он действителен и по окончании выставки — предложение по расчетным и сберегательным картам действует до 15 января 2012 года, а специальное предложение по вкладам не ограничено сроком действия.

— При разработке концепции участия в выставке мы пошли от потребностей бизнес-направлений — выяснили, каковы ожидания от участия в выставке и с какими предложениями готовы на нее выйти. После обсуждения с руководителями департаментов, анализа их пожеланий был выделен объединяющий элемент для построения концепции участия в выставке — дисконт. Идея была, можно сказать, на поверхности, потому что подразделение микрокредитования и розничный бизнес были готовы предоставить нашим потенциальным клиентам, пришедшим на выставку, некоторые преференции.

ДИСКОНТ-ДЕСАНТ БЕЛГАЗПРОМБАНКА	ДИСКОНТ-ДЕСАНТ БЕЛГАЗПРОМБАНКА	ДИСКОНТ-ДЕСАНТ БЕЛГАЗПРОМБАНКА																	
<p>Специальное предложение для посетителей выставки «БАНК. СТРАХОВАНИЕ. ЛИБЕРА» 24-26 ноября 2011 г.</p> <p>Расчетные карты Белгазпромбанка: новая свобода – новые открытия! Скидка на выпуск и обслуживание Банковских карт: MasterCard Standard, MasterCard Gold, Visa Classic, Visa Gold*</p> <table border="1"> <tr> <th>Тип карты</th> <th>Скидка на выпуск</th> <th>Скидка на обслуживание</th> </tr> <tr> <td>Расчетная карта Visa Classic</td> <td>10%</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Расчетная карта MasterCard Standard</td> <td>10%</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Расчетная карта Visa Gold</td> <td>15%</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>Расчетная карта MasterCard Gold</td> <td>15%</td> <td>15%</td> </tr> </table> <p>№ купона: _____</p>	Тип карты	Скидка на выпуск	Скидка на обслуживание	Расчетная карта Visa Classic	10%	10%	Расчетная карта MasterCard Standard	10%	10%	Расчетная карта Visa Gold	15%	15%	Расчетная карта MasterCard Gold	15%	15%	<p>Специальное предложение для посетителей выставки «БАНК. СТРАХОВАНИЕ. ЛИБЕРА» 24-26 ноября 2011 г.</p> <p>Новый вклад Белгазпромбанка в белорусских рублях «55 на 55»: 55% годовых на 55 дней</p> <p>СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: +5% ГОДОВЫХ НА ВСЬ СРОК ВКЛАДА</p> <p>60% за 55 дней</p> <p>№ купона: _____</p>	<p>Специальное предложение для посетителей выставки «БАНК. СТРАХОВАНИЕ. ЛИБЕРА» 24-26 ноября 2011 г.</p> <p>«Сберегательная карта» Белгазпромбанка в белорусских рублях, долларах США и евро — высокий доход и свободный доступ к сбережениям в любое время, в любой точке мира</p> <p>СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ*</p> <table border="1"> <tr> <td>+ 1% по «Сберегательной карте» в долларах США и евро</td> <td>+ 3% по «Сберегательной карте» в белорусских рублях</td> </tr> </table> <p>№ купона: _____</p>	+ 1% по «Сберегательной карте» в долларах США и евро	+ 3% по «Сберегательной карте» в белорусских рублях
Тип карты	Скидка на выпуск	Скидка на обслуживание																	
Расчетная карта Visa Classic	10%	10%																	
Расчетная карта MasterCard Standard	10%	10%																	
Расчетная карта Visa Gold	15%	15%																	
Расчетная карта MasterCard Gold	15%	15%																	
+ 1% по «Сберегательной карте» в долларах США и евро	+ 3% по «Сберегательной карте» в белорусских рублях																		

Около 700 таких купонов, дающих право на участие в трех различных акциях Белгазпромбанка, было распространено среди посетителей нашего стенда

ПРОЧИТАНО

В Минске открылась 6-я специализированная выставка финансовых услуг «Банк. Страхование. Лизинг». В этом году традиционное мероприятие пройдет с 24 по 26 ноября в выставочном павильоне «Белэкспо» по адресу ул. Я. Купалы, 27.

— Этот год — нелегкий для белорусской экономики, однако банковская система работает хорошо, — отметил во время церемонии официального открытия первый заместитель председателя правления Национального банка Николай Лузгин.

Заместитель главы Администрации президента Беларуси Андрей Тур, в свою очередь, отметил, что выставка, несмотря на свою специализированность, является массовой.

— С каждым годом число участников растет, проблематика становится более интересной и разнообразной, качественно важной, — заметил Тур.

Он подчеркнул необходимость развития в Беларуси страхового, лизингового и особенно банковского дела для успешного функционирования экономики.

На выставке представлено большое количество белорусских страховых и лизинговых компаний. Свои стенды представили также 9 белорусских банков: «Белгазпромбанк»,

«Беларусбанк», «Белгазпромбанк», «Белинвестбанк», «БПС-Сбербанк», «Приорбанк», «Сомбелбанк», «Трастбанк» и «Цептер Банк». Практически все присутствующие на выставке компании предлагают посетителям небольшие бонусы: особые условия по открытию кредитов и вкладов либо сувениры.

По материалам сайта onliner.by

— Какие продукты больше всего заинтересовали посетителей нашего стенда?

— Основное внимание было проявлено к депозитам, а также к «Сберегательным картам». В меньшей степени посетители стенда интересовались расчетными картами, некоторые задавали вопросы по поводу кредитных продуктов. В частности, сейчас резко возросли цены на обучение в вузах, и были клиенты, интересовавшиеся целевыми кредитами на обучение.

— Как появилась именно авиационная тема?

— Определяющая идея (как мы ее называем у себя в подразделении, «взлетная» тема) родилась, в общем, случайно. Я, как человек новый, сразу восприняла банк как организацию, у которой ценность инноваций находится на первом месте. Хотелось найти образную метафору стремительности, инновационности, развития. Нам показалось, что авиационная тема станет очень яркой метафорой. Позже выяснилось, что и на турслете была команда, активно эксплуатировавшая эту тему (речь о сборной брестского филиала; кроме того, корпоративный турслет проходил под девизом «Восьмой турслет — наш новый взлет!» — прим. ред.), и это очень порадовало, так как сложилось впечатление, что тема близка всей команде банка, близка его внутренней культуре.



С помощью дизайна стенда мы старались донести мысль, что Белгазпромбанк – современный, успешный и дружелюбный банк, открытый для различных потребительских сегментов. Отсюда возникла идея использовать в дизайне стенда иллюминаторы, в которых размещены фотографии офисного и бытового стиля жизни

ПРОЧИТАНО

Вчера в Минске открылась выставка «Банк. Страхование. Лизинг», поучаствовать в выставке в этом году решили только 9 из более чем 30 белорусских банков. В первый день работы в 12 часов дня на выставке было не больше 30 человек. Большинство — пенсионеры и студенты.

— Я рядом живу, вот и заглянула сюда, — говорит бабушка. — Похожу, посмотрю. Мне от банков ничего не надо, но просто интересно.

Группа студентов, которая только что вошла в выставочный зал, сразу направляется к стенду, где раздают воздушные шары и ручки. Сами банкиры скушают у своих стендов и раздают редким посетителям буклеты.

— В основном люди подходят и спрашивают, можно ли взять календарик, — смеются представители одного из банков. — Пенсионеры спрашивают о вкладах. Но это редко. Да оно и понятно: в кризис люди в банк не пойдут, все боятся. В прошлом году на выставке был ажиотаж, а теперь людей совсем нет.

— Финансово очень сложно провести такую выставку, — говорит девушка из другого банка. — Но принимать участие или нет — банк решает сам. Мы решили принять, ведь здесь можно как-то привлечь клиентов, хотя это и очень сложно. Людей мало, все спрашивают в основном о депозитах и пластиковых карточках.

*Елена ТОЛКАЧЕВА,
«Комсомольская правда»*

— Посетители выставки отметили, что «стюардессы» Белгазпромбанка были очень эффективны.

— В маркетинге услуг промоактивность — один из главных инструментов стимулирования сбыта и привлечения внимания, а уж использовать его на выставке сам Бог велел. Форма наших промодевушек была стилизована под стюардесс, что позволило отразить «взлетную» идею более емко, потому что одного стенда для этого было бы недостаточно. Вместе с тем ассоциация с брендом Белгазпромбанка никуда не исчезла — форма «стюардесс» была выдержана в фирменных цветах. Нам было важно избежать прямых ассоциаций с авиакомпанией, ведь креатив должен быть тонким. С помощью дизайнера стенда мы старались донести мысль, что Белгазпромбанк — современный, успешный и дружелюбный банк, открытый для различных потребительских сегментов. Отсюда возникла идея использовать в дизайне стенда иллюминаторы, в которых размещены фотографии офисного и бытового lifestyle.

— Как вы считаете, насколько эффективным было участие Белгазпромбанка в выставке «Банк. Страхование. Лизинг»?

— Времена сейчас не самые простые, поэтому у нас были сомнения по поводу — стоит идти на выставку или нет. Но мы все-таки посчитали, что она может быть использована не только для имиджевого пиара, но и как продающая площадка.

— Насколько это удалось?

— Если говорить о чистой статистике, то за три дня на наш стенд пришли и получили консультации более 500 потенциальных клиентов, мы распространили около 700 купонов, дающих их владельцам право на специальные условия по ряду услуг. Кроме того, на нашем стенде оформлено порядка 30 «Сберегательных карт». Безусловно, мы ожидаем отложенного эффекта от акции «Дисконт-десант», поэтому в целом мы оцениваем итоги выставки как хорошие.

Многие коллеги говорили о том, что стенды других банков были объективно «пустые», в то время как на нашем стенде всегда были посетители. Более того, в субботний, заключительный день выставки, несмотря на выходной день, мы работали до самого конца, до 16.00, притом, что стенды многих других банков в 13.00 уже демонтировались.

— Как вам работается в нашем банке?

— Мне здесь очень интересно, поскорее хочется включиться во все процессы. Нравятся проекты розничного блока, потому что они нацелены на разные целевые аудитории. Например, одновременно с запуском проектов для аудитории высшего премиального сегмента нам нужно развивать линейку вкладов в белорусских рублях, которая рассчитана на массового потребителя. Также меня очень заинтересовали проекты корпоративного блока: кредитование на переоборудование предприятий для повышения их энергоэффективности, использование сжиженного природного газа в качестве топлива, и другие.

Банковская сфера очень разнообразна и тем она интересна маркетологу, желающему развиваться профессионально. В банке маркетологи успевают много охватить и освоить, потому что они сопрягаются с маркетингом самых разных бизнесов.

ПРОЧИТАНО

Трудная ситуация в белорусской экономике отразилась и на активности участников проводимой в эти дни выставки «Банк. Страхование. Лизинг». Если в лучшие годы мы наблюдали участие в ней большей половины из тридцати белорусских банков, то сейчас обнаружили всего восемь отдельностоящих банковских стендов.

Украшением большого стенда Белгазпромбанка, раскинувшегося, словно гигантский лайнер, были симпатичные стюардессы-промоутеры. Сам самолет, видно, был на парковке рядом с выставочным центром :-)

Отметим, что многие из банков проводили на своих стендах помимо традиционных розыгрышей – специальные акции. Не мудрено, что касались они, в основном, депозитов. Например, Белгазпромбанк предлагал бонусные проценты по карточкам и вкладам посетителям выставки.

Подводя итог посещению специализированной выставки финансовых услуг, приходится грустно констатировать — количество представленных банков, лизинговых и страховых компаний сокращается. Выставку еще в прошлом году скрестили с выставкой недвижимости. Но при этом посетителей становится меньше. Об этом свидетельствует даже наличие свободных парковочных мест рядом с выставочным центром, что в прошлые годы было нонсенсом. Как говорил классик: «Печально, девичьи...»

По материалам портала Infobank.by



За время выставки на стенд Белгазпромбанка пришли и получили консультации около 500 потенциальных клиентов...



... около 30 человек оформили «Сберегательные карты», не отходя от стенда

— У вас уже есть банковский опыт?

— Я в свое время работала в крупном банке с иностранным капиталом. Он, конечно, большой и внушает доверие, но на его примере я поняла, что масштаб может играть злую шутку. К сожалению, инновационные решения и технологии внедрялись и принимались там очень медленно из-за необходимости получить согласие многих людей. На это уходило много времени. В Белгазпромбанке многое по-другому. Наше участие в выставке, концепция участия были согласованы очень оперативно. С удовольствием отмечу, что менеджмент банка настроен на новые веяния и на развитие в целом. С другой стороны, очень нравится разносторонняя направленность деятельности — в нашем банке равномерно развиваются все направления бизнеса.

ГЛАС НАРОДА

Посетители сайта onliner.by, комментируя новости о прошедшей выставке, высказывались следующим образом:

— У Белгазпромбанка самые прелестные девушки. У Приора интересно под кафе стилизована часть стенда. БПС смотрелся будто «дороже» всех, но после того, что им закатили в театре оперы и балета, уже ничего странного в этом не видишь. А звание самого унылого стенда получает, ни за что не догадаетесь, «павильон» президентской библиотеки.

AleeeLR

— Надо сходить завтра и набрать флаеров. Хотя бы белгазпромовских. Ну и ради прикола поглазеть на это все.

tushcancheq



Симпатичные девушки-промоутеры стали украшением стенда Белгазпромбанка на прошедшей выставке. Об этом говорили не только гости нашего стенда, но и средства массовой информации, а также интернет-пользователи

— Для сотрудников отдела маркетинга выставка «Банк. Страхование. Лизинг» стала первым «боевым крещением». Как оно прошло?

— Хотела бы поблагодарить свою команду, потому что от каждого из сотрудников отдела я почувствовала очень большую поддержку и помощь. Знаю, что каждый из них болел за проект, каждый помогал, проявляя свои компетенции. Отдельное спасибо нашим дизайнерам: Руслан Варикаш и Анна Арефьева подготовили массу полиграфической продукции. Андрей Юшкевич, которого я всегда считала исключительно талантливым аналитиком, отлично проявил себя в решении креативных задач. Александр Липатов как проектный менеджер решил множество организационных вопросов, включая бухгалтерские и «договорные».

— Во многих комментариях в СМИ, касающихся выставки, высказывались следующие мысли — что формат проведения выставки находится в определенном застое.

— К сожалению, я тоже не вижу развития данного проекта особенно со стороны выставочной компании, которая из года в год повторяет одни и те же форматы, ставит перед собой одни и те же задачи. Даже проблемы технического плана постоянно повторяются, когда, например, мы оплачиваем работу интернета, а нам приходится устанавливать модем в середине дня. Хорошо, что мы приехали со своими модемами, и у нас все работает.

У меня был опыт организации выставки в Москве, на павильоне в 300 квадратных метров, причем в дистанционном режиме. И там не было никаких проблем! А здесь почему-то все сложно – в таких маленьких масштабах, на таком маленьком пространстве, не обеспечить всем необходимым выставку, в которой участвует всего 9 банков, это неправильно.

Хотелось бы большего развития в плане форматов выставки. Широко распространено мнение, что эта выставка не работает, она проводится чисто «для галочки», но банки сами вместе с «Экспофорумом» виноваты, что эта выставка неэффективна. Потому что если бы люди получали там что-то интересное, а не просто бы собирали листовки, тогда все, может быть, и работало бы.

Показательно, что мы заранее запустили акцию с купонами, люди откликнулись и пришли к нам – ребята из розничного бизнеса, работающие на нашем стенде, ни минуты не оставались без дела. Другие банки не особо нас в этом поддерживали, они просто приходили и ставили стенд, а людям это не так интересно.

— Если формат следующей выставки останется без изменений, насколько целесообразно участие Белгазпромбанка в этом проекте?

— Об этом можно будет судить по результатам завершившейся акции «Дисконт-десант». Если нам удастся привести новых клиентов, которые в дальнейшем будут пользоваться продуктами и услугами банка, то, безусловно, мы продолжим свое участие. И формат наш будет такой же, как в этом году – то есть активный. Мы будем придумывать специальные акции, дадим рекламу, чтобы привести к нам на стенд клиентов, которым можно будет предоставить банковские услуги на лучших условиях, чем у наших конкурентов.

Если же мы увидим, что цель не оправдала средства (что маловероятно, потому что затраты на рекламную кампанию были не так велики), я думаю, что, возможно, мы и поменяем видение этого проекта. Однако я все-таки надеюсь на то, что эффективность от нашего участия на выставке будет достаточно высокой.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Фото: Руслан ВАРИКАШ

Атлант, спустившийся с «Олимпа»



7 ноября наш банк понес тяжелую утрату — ушел из жизни советник правления Белгазпромбанка Валерий Владимирович Селявко. Ему было всего 53 года, 17 из которых неразрывно связаны с историей Белгазпромбанка. Более того, Валерий Владимирович оказался в числе тех, кто делал эту историю.

В 1994 году он возглавил «Олимп», который на тот момент был небольшим банком, за короткое время сумел его вывести на новый качественный уровень, а после достиг соглашения о приходе в банк стратегического инвестора – компании Газпром. Возможно, молодое поколение наших сотрудников об этом уже не знает, но создание Белгазпромбанка в нынешнем виде — заслуга Валерия Владимировича и его команды.

Проститься с одним из отцов-основателей Белгазпромбанка в зал ритуальных услуг на улице Ольшевского (по грустной иронии судьбы, совсем недалеко от того места, где располагался банк «Олимп», который возглавлял Валерий Владимирович) пришли десятки людей — члены правления Белгазпромбанка, руководство филиалов, нынешние и бывшие наши коллеги, деловые партнеры.

Рассказать о Валерии Владимировиче мы попросили человека, который был связан с ним сначала рабочими, а затем и дружескими узами на протяжении 24 лет — председателя правления Белгазпромбанка Виктора БАБАРИКО.

— Какой след в истории банка оставил Валерий Владимирович Селявко?

— Сразу оговорюсь, что мой взгляд на судьбу Валерия Владимировича и его роль в жизни банка субъективен, потому что он опирается на такой не очень верный и правдивый источник, как человеческая память.

Влияние Валерия Владимировича на судьбу Белгазпромбанка, как мне представляется, нужно начинать с банка «Олимп». В 1994 году, опираясь на одно из крупнейших в то время частных объединений – группу «Пуше», был создан финансовый институт под названием банк «Олимп», который возглавил Валерий Селявко.

Из воспоминаний Валерия Селявко

— Мы сразу взяли курс на европейские стандарты банковской деятельности и исходили из принципа, что банк нужно строить по современным правилам: в первую очередь, через понятные аудит, систему управления и систему мотивации сотрудников, — говорил Валерий Селявко. — Банки не первый год существуют в мире, и их лучший опыт нужно перенимать и использовать. Это нам удавалось тогда и удается до сих пор.

1994-й – первый год, за который выходит годовой отчет банка «Олимп», а в следующем году «Олимп» начал осуществлять международный аудит, пригласив для этого компанию PriceWaterHouse. Если взять все постсоветское пространство того времени, то международный аудит крупнейших аудиторских компаний проводили тогда считанные единицы предприятий.

— Самое главное в работе с малым и средним бизнесом — это понимание тех рисков, на которые идет банк, — говорил Валерий Владимирович. — И перенять этот опыт можно было только у западных банков. То, что мы не пожалели денег, наняв столь известную аудиторскую компанию, как PriceWaterHouse, очень сильно нам потом помогало в общении с ЕБРР. Они видели, что люди понимают стоящие перед банком цели, и, самое главное, пользуются понятными европейскими методами достижения этих целей.

Из книги «О времени и о себе», посвященной 20-летию Белгазпромбанка

При непосредственном участии Валерии Селявко было принято ключевое решение о привлечении в качестве основных акционеров банка «Олимп» таких глобальных структур, как Газпром, Газпромбанк и белорусское правительство. Это решение обозначило направление развития, которому наш банк следует до сих пор.

Как мне представляется, Валерий Владимирович продемонстрировал на этом этапе две черты своего характера, которые очень хорошо определяют его как человека дела. Первое – это умение видеть далеко вперед, потому что факт остается фактом – с точки зрения нашей нынешней ситуации, решение о привлечении именно этих компаний было не только стратегически важным, правильным, но и единственно верным. Выбор партнерства, сделанный Валерием Владимировичем, обеспечивает наше сегодня и завтра в том виде, в котором мы существуем. И это нельзя отрицать.

Известно, что чем больше у человека кругозор, чем больше у него знаний и чем дальше он видит – тем более правильным будет решение, оправданность которого видна через много лет. Валерий Селявко обладал колоссальными, энциклопедическими знаниями, богатым кругозором, потрясающей интуицией, видением и возможностью смотреть далеко вперед.

Из воспоминаний Валерия Селявко

— В то время были очень усложнены расчеты за газ между Беларусью и Россией. Беларусь практически не платила деньгами. Существовала система зачетов: оценивался размер долга за поставленный газ, и на эту сумму в Россию отправлялись товары – техника, продовольствие. В Газпроме понимали, что это плохо. Мы сотрудничали с Белтрансгазом, и я был знаком с его тогдашним генеральным директором Николаем Мочернюком. На тот момент он был членом совета директоров Газпрома, дружил с Рэмом Вяхириным (в 90-х годах – глава Газпрома) и был очень влиятельным человеком.

Мы предложили Николаю Мочернюку перевести расчеты из материально-технической в финансовую форму. Но для этого Газпрому была нужна своя финансовая структура. Поскольку глава Белтрансгаза был своим человеком в Газпроме, членом совета директоров, а также другом Рэма Вяхиринова и Виктора Черномырдина, его мнение имело решающее значение. Фактически это он убедил Рэма Вяхиринова.

Газпром и Газпромбанк не были готовы покупать крупную организацию, а вот покупка среднего банка и его последующее развитие их устраивали. Национальный банк был не против создания в Беларуси дочернего банка, и в октябре 1995 года был подписан протокол о намерениях, предусматривающий создание совместного банка путем покупки РАО «Газпром» и Газпромбанком до 70% акций АКБ «Олимп».

25 декабря 1995 года был подписан исторический документ — письмо главы Газпрома Рэма Вяхиринова премьер-министру Беларуси Михаилу Чигирию. Текст составлял я, и вот с этого письма начался Белгазпромбанк. Михаил Чигирь наложил положительную резолюцию на это письмо, и процесс формирования совместного банка начался.

Из книги «О времени и о себе»

Из воспоминаний Валерия Селявко

Конкуренция за право работать с Газпромом среди белорусских банков сложилась нешуточная. Тамара Винникова (в то время — глава Национального банка Республики Беларусь) предложила создавать совместный банк с Газпромом на базе Белинвестбанка, после чего сложилась патовая ситуация. Однако руководство Газпрома однозначно заявило: мы приняли решение, будем работать только с «Олимпом».

Я пошел на прием к Петру Прокоповичу — в то время первому заместителю председателя Совета министров Беларуси. У нас состоялся разговор, после которого проблемы нашего банка разрешились. Я сказал, что готов уйти со своего поста, и Петр Прокопович посоветовал написать служебную записку на свое имя с предложением создать совместный белорусско-российский банк на базе «Олимпа» со словами “с заменой действующего руководства”. Записка была подготовлена, и на ней Петр Прокопович получил положительную резолюцию президента Беларуси Александра Лукашенко.

Под “сокращение”, кроме меня, попали первый заместитель и главный бухгалтер «Олимпа». Я перешел в Совет директоров и стал советником.

Из книги «О времени и о себе»

Вторая черта его характера, менеджерская, еще более потрясающа. Как известно, условием перерегистрации банка «Олимп» в Белгазпромбанк был поставлен отказ Валерия Владимировича от кресла председателя правления. И он сумел отказаться от личных амбиций. Для этого нужно иметь больше, чем мужество, а именно — четкое понимание превалирования интересов банка над тактическими, собственными краткосрочными интересами. Для человека советского это звучит нормально — мы всегда говорили о том, что интересы общественные выше интереса личного. Но как в Советском Союзе, так и сейчас, сделать такой выбор способны очень немногие. Даже тот, кто считает, что он этим обладает этим свойством характера, не может быть на 100% уверен, как он поступит до тех пор, пока перед ним не станет этот выбор. И я никому не пожелаю оказаться в ситуации, когда нужно делать такой выбор.

Валерий Владимирович обладал редчайшим свойством и умением находить и объединять вокруг себя, идеи или организации правильных людей. В моей жизни встречалось не очень много людей с таким талантом, и одним из них был Валерий Селявко. Фактически весь основной костяк людей, которые определяли и пока определяют судьбу Белгазпромбанка, был сформирован под его эгидой. Независимо от того, был он председателем правления, когда формировал банк «Олимп», либо уже потом, когда работал в рамках члена Совета директоров, но на самом деле костяк нашей команды формировал именно он.

Известно, что чем талантливее человек, тем он сложнее по своей натуре. Умение Валерия Владимировича объединять вокруг себя людей, непростых, но руководимых одной идеей — уникальное свойство, которое, как мне представляется, возможно, только если человек сам обладает такой искренностью и открытостью. Валерию Селявко удалось то, к чему стремятся все родители — увидеть частичку себя в своих детях. За не очень длинный промежуток времени он смог передать такой большой и мощной организации, как Белгазпромбанк, все лучшие черты своего характера:

1. Стратегическое видение и умение работать на перспективу;
2. Умение жертвовать тактическими задачами ради достижения общего интереса;
3. Умение ценить и дорожить теми людьми, которые тебя окружают.

— Чему вас научило общение с ним?

— Рядом с Валерием Владимировичем прошла практически вся моя профессиональная жизнь, начиная лаборантом в НПО порошковой металлургии, и заканчивая председателем правления Белгазпромбанка. Так долго находиться рядом возможно только в том случае, когда люди смотрят в одном направлении. Я могу сказать, что мы с Валерием Владимировичем Селявко смотрели в одну сторону.

Самое важное, что я от него получил — понимание, куда нужно смотреть. Это многого стоит, и зависит не только от профессиональных свойств, но и от чисто человеческих. Я считаю, что с точки зрения становления меня как личности, Валерий Владимирович является определяющим человеком наряду с родителями, семьей и директором НПО порошковой металлургии Олегом Вячеславовичем Романом.

Из воспоминаний Валерия Селявко

После преобразования «Олимпа» в Белгазпромбанк трудности неэкономического характера, стоявшие ранее перед банком, исчезли. Новые акционеры предоставили капитал, появилась возможность развиваться, но было ясно, что нужна стратегия, идеи о том, в каком направлении банк должен двигаться, на 5-10 лет вперед.

Такие идеи были у Виктора Бабарико, поэтому ему и следовало возглавить наш банк. Инициатором такого решения был я. Подобная смена руководства стала возможной благодаря сложившемуся в банке коллективному стилю управления. Наличие сплоченной команды, а не просто единственного лидера, который правит кораблем, я считаю главным достоинством нашего банка. Если есть команда, которая активно участвует в решении вопросов и принимает решения голосованием иногда даже против мнения председателя правления, это очень дорогого стоит.

Команда, которая существует сейчас в Белгазпромбанке, обеспечивает сплоченность коллектива, единство, и самое главное, саморазвитие. Люди понимают, что развитие — не есть что-то навязанное извне, а это следствие осознанного выбора членов команды, которые собрались, обсудили, приняли решение и начали его выполнять. Я считаю, что такой стиль управления в настоящее время самый правильный.

Из книги «О времени и о себе»

— Последние годы Валерия Владимировича были не такими публичными. Над чем он работал? В чем находил дальнейшую мотивацию?

— Есть книга Джерома Сэлинджера «Над пропастью во ржи» (этот роман, который в оригинале называется «Ловец во ржи», стал классикой мировой литературы и считается одним из лучших произведений XX века — прим. ред.). В последние годы жизни Валерий Владимирович находил мотивацию в идеологии ловца во ржи, которая определяла мотивы и поступки главного героя этой книги.

Можно по-разному относиться к этой роли, но не зря книга «Над пропастью во ржи» была книгой поколений. С этой ролью Валерий Владимирович справлялся замечательно, причем именно в этом он и находил мотивацию для своей жизни после того, как перестал принимать активное участие в оперативном управлении банком. Если наши сотрудники, заинтересовавшись, прочитают или перечитают книгу «Над пропастью во ржи», я считаю, что это будет еще один вклад Валерия Владимировича в жизнь каждого из нас.

— Понимаешь, я себе представлял, как маленькие ребятишки играют вечером в огромном поле, во ржи. Тысячи малышей, и кругом – ни души, ни одного взрослого, кроме меня. А я стою на самом краю скалы, над пропастью, понимаешь? И мое дело – ловить ребятишек, чтобы они не сорвались в пропасть. Понимаешь, они играют и не видят, куда бегут, а тут я подбегаю и ловлю их, чтобы они не сорвались. Вот и вся моя работа. Стеречь ребят над пропастью во ржи. Знаю, это глупости, но это единственное, чего мне хочется по-настоящему.

Из книги «Над пропастью во ржи»

Редакция «Банк.NOTE» приносит глубокие и искренние соболезнования родным и близким Валерия Владимировича Селявко.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Там, где деньги лежат



Корреспондент «Банк.NOTE» отправился в рейд в компании сотрудников управления системно-технологического обеспечения розничного бизнеса или в просторечии — «банкоматчиков». Он побывал с ними как на выезде, так и посмотрел, как обслуживаются банкоматы, расположенные в холле головного банка.

День первый. Рейд

Нашим попутчиком стал специалист группы поддержки транзакционного оборудования Александр Сенюк. Первая точка на маршруте — улица Жиновича. В дороге есть время обсудить насущные вопросы.

– Что входит в круг ваших обязанностей?

– В первую очередь, обслуживание действующих устройств, запуск новых, мониторинг происходящих операций на киосках, банкоматах, терминалах, инкассация банкоматов и инфокиосков, ремонт. Правда, мы занимаемся только мелким ремонтом, где не требуются запасные части. Более масштабные работы осуществляет уже специализированная компания, с которой у нашего банка заключен договор. Также на нас организация технического обслуживания банкоматов, которое требуется проводить минимум два раза в год. Не поверите, пыль творит ужасные вещи, и иногда именно из-за нее банкомат не работает, потому что засоряются датчики.

– Как часто приходится выезжать?

– Если раньше достаточно было двух выездов в неделю, то сейчас приходится чаще, потому что устройств становится все больше. Плюс мы помогаем филиалам (иногда советом, иногда в командировки ездим). Основная часть нашей работы – инкассация. Утром, примерно с 9 до 11, три человека разъезжаются на инкассацию. Помимо Минска, обслуживаем Минскую область. Бывает, что один человек уезжает на целый день. Например, Солигорск – это два часа туда, два часа обратно, ну и там нужно провести часа полтора. Если это где-то рядом с банком, то мы сами едем. Замятия бумаги бывают практически каждый день, иногда бывают проблемы со связью, порой более серьезные вопросы. Работа мне нравится тем, что она не рутинная, и каждую неделю бывают ситуации, которые у тебя до этого не возникали. Каждый день как в первый раз.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Банкоматы в цифрах и фактах

Стоимость современного банкомата зависит от функциональности и производителя, может составлять от 15 до 50 тысяч долларов.

Прототип первого банкомата был изобретен Лютером Джорджем Симджаном еще в 1939 году. Устройство выдавало наличные, но при этом не могло списать их со счета: аппарат не был связан с банком. Симджан предложил опробовать изобретение City Bank of New York, но через полгода банкиры вернули машину, сообщив, что не видят в ней необходимости. Изобретение Симджана было почти на 30 лет забыто и доработано только в конце 1960-х.

Первый банкомат по выдаче наличных денег был установлен в 1967 году в районе Энфилд на севере Лондона, в отделении британского банка Barclays. Изобретателем его был шотландец Джон Шепард-Баррон, работавший по заказу компании De La Rue — британского производителя бумаги для денежных знаков более чем 150 стран мира.

Пластиковых карточек в то время не существовало, и для снятия денег использовались специальные ваучеры, которые надо было заранее получить в банке. Спустя несколько лет другой шотландец — Джеймс Гудфеллоу — придумал использовать секретный ПИН-код для защиты от несанкционированного доступа к банковским счетам, а первые пластиковые карточки с магнитной полосой появились в США.

В 2000-х годах при производстве банкоматов начали применять технологию Cash Recycling, заключающуюся в том, что наличные деньги, внесенные одним клиентом в банкомат, могут быть получены на руки другим клиентом.

– Какие вопросы возникают чаще всего?

– Бумага, связь. Сейчас проблема в том, что в обращение массово вышли новые купюры. Когда они смешиваются в банкомате со старыми купюрами, то нередко происходит замятие. Часто приходится выезжать, причем вместе с инкассаторами, чтобы они открыли нам сейф. Пожалуй, сейчас это даже главная проблема. Еще случаются аппаратные поломки. Что-либо выходит из строя, например, системный блок банкомата. Чтобы вы представили себе аналогию, то же бывает с персональным компьютером и принтером.



«На данный момент 3G – не самый надежный вид связи, поэтому примерно раз в месяц приходится приезжать и перезагружать модем для восстановления связи банкомата с банком»

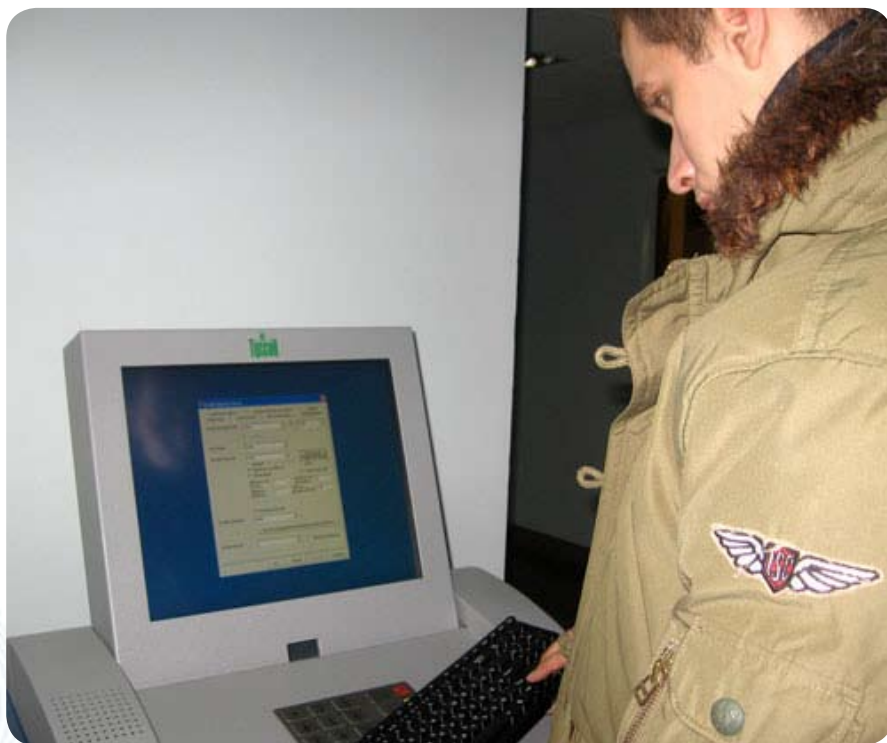
Подъезжаем к магазину «Алми», что улице Жиновича. Наша задача — восстановить связь между банкоматом и банком. Для этого нужно перезагрузить 3G-модем, стоящий в банкомате.

– 3G-модем иногда «подвисает», поэтому нам надо будет его перезагрузить, чтобы появилась связь в банкомате, и он заработал, — говорит Александр Сенюк. — На данный момент 3G – не самый надежный вид связи, поэтому примерно раз в месяц приходится приезжать и перезагружать модем.



Следующий объект – минский филиал «Белтрансгаза», VIP-клиент Белгазпромбанка, он располагается на улице Ф.Скорины

Здесь стоит инфокиоск, в котором произошло замятие бумаги, из-за чего клиенты не могут получать чеки.



– Сейчас надо, скажем так, сбросить ошибки, для этого используется резервная клавиатура, — Александр Сенюк приступает к работе и через минуту обнаруживает причину



— Вероятно, замятие бумаги произошло из-за того, что предыдущий клиент не забрал чек. Но мы не всегда знаем, какого вида действие привело к возникновению проблемы. Главное, что мы видим саму проблему. В любом случае, замятие устранено, теперь все нормально



Затем едем на улицу Боровая, в строительный гипермаркет «Новоселкин»

Здесь мы проведем больше всего времени, потому что наша задача — подготовить к работе новый банкомат. Его надо будет подключить к электричеству, установить программное обеспечение, настроить его, проверить по связи, все ли нормально. Вся работа на этом объекте заняла в общей сложности примерно три часа.



Банкомат в «Новоселкине» еще находится на складе.



Александр его распаковывает, затем подключает к электросети и ставит специализированное программное обеспечение, которое управляет работой банкомата

Устройство пока остается на складе, а на этом работа Александра в «Новоселкине» завершена.

— Завтра подрядчики в торговом зале установят розетку электропитания, после чего туда вновь приедут наши специалисты, которые перетащат его со склада, снимут с поддона, включают модем и проверят.

В универмаге «Беларусь», следующей «точке» нашего маршрута, нужно произвести те же действия, что и в «Новоселкине», плюс снять банкомат с поддона и установить его в торговом зале.

— Наша работа во многом завязана на работе других служб: электричество, связь, процессинговый центр, — говорит Александр Сенюк по дороге к универмагу «Беларусь». Количество устройств на обслуживании такое большое, что основной деятельностью нашего подразделения становится проведение инкассации. Сегодня было две инкассации: на улице Володько (где располагается наш клиент «Модум»), и на Мясникова, недалеко от Театра музкомедии (другой наш уважаемый клиент, «Газпромнефть»). Там осуществили смену номинала, добавили валюту. Раньше были только белорусские рубли, сейчас там еще появятся доллары.

Банкомат, который вскоре будет установлен в «Беларуси», привинчен к поддону снизу. Правда, иногда болты бывают срезаны, и в таком случае его не так просто отделить от подставки.



Александр Сенюк и Алексей Столяров с помощью рабочего универмага сняли коробку с банкомата, довели до места его будущего расположения, затем банкомат сняли с поддона (это самая сложная и трудоемкая операция, учитывая, что вся конструкция весит примерно 800 кг), поставили специализированное программное обеспечение, обсудили вопросы телекоммуникационного соединения

— Завтра я поеду настраивать этот банкомат, также будем проводить работы совместно с сотрудниками отдела информационной безопасности, параллельно будет готовиться приказ о вводе в эксплуатацию, и ориентировочно на следующей неделе банкомат запустят, — комментирует происходящее Александр Сенюк.

Следующая точка — магазин «Алми», который располагается на Партизанском проспекте напротив ОАО «Мотовело». Банкомат «съел» карточку клиента, который забыл ее забрать. Однако вызов оказался ложным, потому что карточки в банкомате не было.

Заключительный пункт нашей поездки — улица Казинца, туда мы поехали, чтобы забирать элементы терминала из ремонта, после чего возвращаемся в головной банк.



В ноябре в холле головного банка установили еще один банкомат, более современный

День второй. Головной банк

На его примере корреспондент «Банк.НОТЕ» посмотрел, как осуществляется инкассация и техническое обслуживание банкомата, которые являются едва ли не самым важным элементом работы сотрудников управления системно-технологического обеспечения розничного бизнеса.

Инкассаторы Владимир Козлов и Сергей Веремеев по очереди загружают деньгами оба банкомата, затем ведущий специалист группы поддержки транзакционного оборудования Руслан Черкин производит внешний осмотр каждого устройства. Удостоверился, что все нормально. Затем он открывает банкомат и проверяет наличие бумаги для печати чеков. Все в порядке, оставленных клиентами либо арестованных карточек тоже нет.



Ведущий специалист группы поддержки транзакционного оборудования Руслан Черкин — один из самых опытных «банкоматчиков» нашего банка

— Входим в меню супервизора. Производим операцию баланса, чтобы закрыть учетный период предыдущей инкассации, — объясняет Руслан Черкин свои действия. — Обнуляем счетчики банкомата. При помощи операторской карточки устанавливаем значения счетчиков, которые ведутся в процессинговом центре. Загружается первая и вторая кассета. Каждая операция подтверждается чеком.

Один из самых ответственных моментов инкассации – непосредственно закладка денег в сейф. Сначала изымаются отработанные кассеты, затем Руслан Черкин достает устройство выдачи денег, так называемый диспенсор, и внимательно осматривает его.



Заряжаются новые кассеты. Банкомат в холле головного банка мультивалютный, поэтому он загружен белорусскими рублями и долларами

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Полезные советы пользователям банкоматов от Руслана Черкина

1. Внимательно читайте все, что пишет банкомат.
2. Во время проведения операций старайтесь, чтобы рядом с вами никого не было. Это обезопасит вас и уменьшит вероятность возможных махинаций.
3. Если же кто-то рядом с вами стоит близко, то желательно прикрывать клавиатуру при наборе пин-кода.



Затем производится тестирование, банкомат обрабатывает все операции, после чего снимаются показатели электронного журнала. Сейф закрывается



Заканчивается работа тем, что Руслан Черкин производит тестовое снятие денег, пользуясь своей картой

Кстати, если клиент в течение 30 секунд не забирает деньги, банкомат их кладет в специальную сбросовую кассету.

Павел КАНАШ

На заглавном фото: Александр Сенюк и все его коллеги из управления системно-технологического обеспечения розничного бизнеса знают наизусть устройство и возможные «болячки» всех наших банкоматов

О людях и машинах



Обо всем этом узнаем у «главного банкоматчика» нашего банка, начальника управления системно-технологического обеспечения розничного бизнеса Леонида КОНДРАТОВИЧА.

Банкомат в головном работает за шестерых

– Какова зона охвата вашей работы?

– В части сопровождения транзакционного оборудования (банкоматов и устройств cash-in) – ведем все устройства банка. В части выполнения функции операторов такого оборудования – отвечаем за устройства, установленные в Минске и Минской области. Мы не работаем только по банкоматам, установленным в офисах первого и второго филиала. Правда, в рамках процесса централизации мы к концу декабря заберем к себе на обслуживание оба банкомата второго филиала. Всего у банка – 90 банкоматов, мы выполняем функции операторов по уже более чем 40 банкоматам. Более того, еще восемь надо будет ввести в эксплуатацию в ближайшее время.

– Новый банкомат установлен в Заводском районе (в универмаге «Беларусь»), который до недавнего времени был «белым пятном» в географии Белгазпромбанка. Где еще планируется установка?

– На заправке Газпромнефти на ст.м. «Автозаводская», там будет монтироваться черезстенный банкомат. На других АЗС Газпромнефти: на улице Аэродромной, на Кижеватова. Автозаправка А100 на Брикета. Строительный гипермаркет «Новоселкин». И очередной банкомат в холле банка.

– Хотелось бы узнать о его предназначении подробнее.

– Итак, для чего в холле головного банка стоят два банкомата. Как известно, старый работал как вол. Он не сильно изношен (за ним всегда присматривают специалисты головного банка), но заслужил отдых. На Раковском рынке сейчас стоит один из «стариков», которым уже больше десяти лет. Принято решение о перемещении банкомата из головного банка на рынок, а того, что на Раковском – в один из магазинов на улице Орловской, на почетную пенсию. Там не будет больших оборотов, но там дешевая арендная плата и проводная линия связи. Эксплуатационные издержки на содержание банкомата в той точке будут низкие. При этом нас в том районе нет.

Мы практикуем такое перемещение, причем оно не первое. Банкомат, который эксплуатируется больше пяти-семи лет в нагруженном режиме, едет в точку, где нагрузка ниже. А в холле банка мы ставим другой. Нельзя же сразу увозить старый – а если сломается новый? Тем более в головном банке. Поэтому приняли соломенно решение запустить два.

Что делать, если ваша карта застряла в банкомате? Какие технологические проблемы принес выпуск белорусских рублей нового образца? Почему банкоматы Белгазпромбанка выдают сначала карту, потом деньги? Наконец, когда наши банкоматы появятся в крупных торговых центрах?

СПРАВКА «Банк.NOTE»**Осторожно, мошенники!**

В последние годы, одновременно с развитием банкоматной сети, растет количество случаев банкоматного мошенничества — неправомерного использования банкоматов для кражи денег со счетов держателей пластиковых карт.

Существует несколько десятков различных по организации и технологическому уровню способов неправомерного завладения деньгами с карточного счета другого человека с помощью банкоматов. По данным APACS (Association for Payment Clearing Services — Ассоциация систем клиринговых платежей — Великобритания), наиболее распространены следующие:

— Использование **украденной карты и ПИН-кода, разглашенного держателем** (в том числе случаи, когда ПИН-код хранится рядом с картой или записывается на ней).

— **«Дружественное мошенничество»**. Использование карты путем свободного доступа членами семьи, близкими друзьями, коллегами по работе. Также предполагает разглашение ПИН-кода.

— **Подглядывание ПИН-кода** из-за плеча с последующей кражей карты — простейший, но широко распространенный метод.

— **«Ливанская петля»**. Блокируется окно подачи карты так, чтобы карта застряла. При попытке вставить карту в банкомат она застревает. Злоумышленник, предварительно подсмотревший ПИН-код, сочувствует и рекомендует срочно идти и звонить в банк или сервисную службу. Как только владелец отходит, преступник извлекает карту, освобождает окно банкомата и снимает деньги.

(продолжение на следующей странице)

Кроме того, смонтирован черезстенный банкомат в «Славию», который должен вступить в действие в декабре. Новая точка самообслуживания головному банку очень нужна. Рядом гигантский спальный район. Кроме того, много клиентов хотят снять деньги почему-то именно в головном офисе. Да и нашим сотрудникам из «высотки» (ул. Притыцкого, 60/4) будет удобнее идти не в холл головного банка, а к внешнему банкомату. Это и удобство, и диверсификация — один банкомат будет подстраховывать другой.

Банкомат не принимает решения о том, сколько и каких купюр выдать

— Как вы считаете, какой порядок выдачи банкоматом оптимальнее для клиента: карта-деньги или деньги-карта?

— Тут нет оптимального порядка, это вопрос привычки. Как вы знаете, у нас сначала карта, потом деньги. Это «западный» подход: там считают, что более ценное — карта с деньгами, ее первой и отдают. А, например, в Беларусбанке наоборот — сначала деньги, потом карта. Это подход к зарплатным проектам постсоветского пространства: самое ценное — деньги клиента, а после операции на карте все равно ничего не останется. Поэтому для наших банкоматов распространенный случай — карта вышла, а клиент ее не забирает, а стоит и внимательно ждет, когда же появятся деньги. В этом случае операция отменяется, потому что деньги были уже готовы к предъявлению клиенту, но пределы сейфа банкомата не покинули. Деньги покидают сейф только после того, как клиент забирает карту. В этом случае банкомат при следующей операции автоматом возвращает клиенту деньги. Но как только они предъявляются клиенту, банкомат перестает за них отвечать.

— Когда деньги «выходят» из банкомата, есть два варианта: забрать их или...

— 95% клиентов забрали карту и уходят. Но если в течение 20-30 секунд деньги не забирают, банкомат «заглатывает» их обратно. Естественно, в этом случае банкомат не может вернуть деньги на карту. Такие ситуации урегулируются только после инкассации. Делается пересчет, во время которого требуется заполнить несколько видов документов. Оператор говорит: по версии банкомата, он выдал столько-то купюр. Это количество купюр соответствует такой-то сумме денег. Касса пересчитала и сказала: нет, у меня излишек (или, наоборот, недостача). Тогда вступает в действие претензионное подразделение, оно и начинает разбирать ситуацию более подробно.

Сам банкомат решения о том, сколько и каких купюр выдать, не принимает. Для этого есть процессинговая система, которая руководит действиями банкомата. Когда клиент подходит и хочет взять такую-то сумму (допустим, 500 тысяч), запрос приходит в процессинговый центр, проверяется подлинность банкомата и карты (куда же без этого).

Дальше вступает в действие следующий алгоритм: допустим, после запроса на 500 тысяч проверяется, какая максимальная купюра сейчас доступна. Чаще всего это пять листов по сто тысяч — если такие купюры есть в банкомате, тогда ему дается команда из процессингового центра. Если перевести эту команду с цифрового языка на обычный, она звучит так: «Ты бери столько-то листов купюр из такой-то кассеты». Процессинг не оперирует деньгами, он оперирует номером кассеты и, грубо говоря, количеством «бумажек», которые надо оттуда взять.

— **Фальшивые банкоматы.** Достаточно редкий способ, требующий технической оснащённости. Мошенники изготавливают фальшивые банкоматы, которые выглядят как настоящие, либо переделывают старые, и размещают их в людных местах. Такой банкомат принимает карту, требует ввода ПИН-кода, после чего выдает сообщение о невозможности выдачи денег (под предлогом отсутствия денег в банкомате или технической ошибки) и возвращает карту. В банкомате происходит копирование данных с карты и ПИН-кода, что позволяет мошенникам впоследствии изготовить дубликат и снять с его помощью деньги со счета клиента.

— **Копирование магнитной полосы (skimming)** с помощью подставных устройств считывания. Такие устройства устанавливаются на банкомат (считыватель — на щель для приема карты, дополнительной клавиатурой накрывают настоящую). При пользовании таким банкоматом считыватель сохраняет данные с вставляемых в банкомат карт, а клавиатура — ПИН-коды. Как и в предыдущем случае, украденных данных достаточно для производства дубликата карты и снятия денег со счета владельца.

— **Ложный ПИН-ПАД** (устройство для ввода ПИН-кода в платежных терминалах), либо дополнительный элемент на электронном замке в помещении с банкоматом, открываемом с помощью карты.

— Установка рядом с банкоматом **миниатюрных телекамер для воровства ПИН-кодов.** Такая камера может быть замаскирована установленным рядом или прикрепленным к банкомату или стене рядом с ним предметом.

— Воровство ПИН-кодов с помощью **высококочувствительной инфракрасной камеры.** Злоумышленник, стоящий в очереди, делает снимок клавиатуры, на которой предыдущий пользователь набирал ПИН-код. Клавиши, к которым прикасались, несколько теплее, причем последняя нажатая клавиша теплее предпоследней и так далее.

— **А если в кассете осталось не пять купюр по 100 тысяч, а, например, одна?**

— Банкомат не анализирует свои показания, поэтому сначала он попытается набрать из этой кассеты пять купюр. После того, как у него эта операция не проходит, банкомат берет одну купюру, сбрасывает ее в специальную кассету на хранение и отвечает процессинговому центру: «Извини, ты мне сказал взять из этой кассеты, а там закончились деньги». Процессинговый центр говорит «ОК» и закрывает кассету. Это значит, что попытка выбора из этой кассеты не увенчалась успехом. Клиенту банкомат выдает сообщение «Извините, ошибка устройства выдачи денег» и отдает карту.

Если клиент делает следующую операцию, то процессинговый центр анализирует уже только те кассеты, по которым банкомат не сказал «У меня все, я ничего отсюда выбрать не смог». Так что, несмотря на мощные процессоры, банкоматы не принимают решения. Их задача — только фиксировать то, что им сказали (клиент и процессинговый центр), и помнить количество выданных листиков из той или иной кассеты.

«Куда лезет карточка, туда ее и засунем!»

— **Сейчас пошла вторая волна противоправных действий с банкоматами. Она пока распространена в России, но к нам же все рано или поздно может перейти. Как вы с этим боретесь?**

— В первую очередь, оператор должен произвести внимательный осмотр внешнего вида банкоматной зоны обслуживания клиента: нет ли в ней лишних элементов. Клиентская клавиатура не должна выпирать, быть выше/ниже нормы, на ней не должно быть никакой наклейки. Оператор также должен убедиться в отсутствии фальш-панелей в районе подсветки. У кард-ридера должен быть штатный внешний вид. Нет утолщений, новообразований, и так далее. Коллеги из Газпромбанка нам здорово помогают и периодически высылают замечательные фотографии с примерами различных накладок.

После проведения визуального осмотра оператор должен осмотреть внутренние узлы, отвечающие за обслуживание клиента. По сути, банкомат — это два отсека: верхний и нижний. Они разные и физически, и логически. Верхний отсек — это все, что общается с клиентом: клавиатура, кард-ридер, принтер. Туда оператор имеет доступ. Проверяется, нет ли «зажеванных» чеков, не залепил ли какой-то уважаемый клиент жвачкой отверстие, куда нужно вставлять карту. Не запихал ли что-то лишнее: старые телефонные карточки или проездные в метро. Их очень любят совать в банкоматы, это просто хобби какое-то! Не валяются ли карты бесхозные: когда клиент вместо отверстия, над которым ярко мигает свет, засовывает туда, откуда выходят чеки. Умудряются засовывать!

Иногда это можно понять: клиент уставший, замученный после рабочего дня, ему не до этих тонкостей, где что моргает. Куда лезет карточка, туда и правильно! Надо отдать должное, сейчас такое реже происходит.

Особо проверяется наличие чековой бумаги. Народ любит брать чеки. А чеки — это деньги, потому что термобумага сейчас тоже недешевая. По зарплатным проектам в день выдачи зарплаты бобина уходит полностью. Поэтому оператор принимает решение на месте — нужно ли менять незаконченную бобину на новую или бумаги хватит до следующего приезда. Кроме того, операторы берут с собой бобины больше, чем берут делать объектов. Одну бобину поставил, а другую положил рядом (там есть еще свободное место). На всякий пожарный случай: «вдруг я буду проезжать мимо, а там проблема». Ну и спасибо банку, выделил для этих целей сумки для операторов. Каждый смог выбрать, что ему удобнее: рюкзак или сумка на плечо.

Новые деньги – новые проблемы

Сейчас деньги нового и старого образца ходят в обороте вперемешку. Банкомат, перед тем, как стартует, проходит обучение. Мы ему говорим: «Возьми купюр сорок, перебери их все». Он их выбирает и замеряет среднюю толщину купюры. Когда они все идут примерно одинакового качества, то у него весьма малое отклонение от средне рассчитанного показателя. Но, допустим, идет новая купюра, а за ней очень старая, когда замеряется толщина, она выходит за рамки стандарта. Получается сильный разброс. Первая купюра ниже нормы, следующая намного толще. Тогда банкомат не понимает, что ему делать. У него есть допуск нормы, а мы две купюры разнесли в настолько широкий диапазон, что это выходит за пределы его точности. И если еще хоть какие-то проблемы с присосками, то эти купюры застревают внутри.

— Инкассаторский процесс одним осмотром не ограничивается?

— Конечно. Помимо этого, оператор должен снять показания внутренних счетчиков и ввести новые показания. «У тебя будет в этой кассете столько-то листов, в той столько-то» и еще ряд других операций. А еще требуется после извлечения кассет инкассаторами сделать осмотр механизмов, отвечающих за набор из кассет и выдачу денег. В общем, как видите, на эту работу уходит приличное количество времени: приехал, осмотрел, повозился вверху, ввел показания счетчиков, сделал визуальный осмотр механизмов, размещенных в сейфе, и убедился, что все хорошо. Только после этого инкассаторы вставляют кассеты, закрывают сейф, и тогда инкассационный процесс можно считать завершеным.

Очень часто бывает, что необходимо сразу на месте провести мелкий ремонт. Для каждой модели банкоматов есть типичные болячки, они быстро выявляются, и операторы их знают наизусть. Ну а вообще, все профильные специалисты группы поддержки транзакционного оборудования начинали свою работу с исполнения функции операторов банкоматов. Они всех своих «подопечных» знают, что называется, изнутри.

Выходим на крупные торговые центры

Для создания полноценной зоны самообслуживания нужно не одно устройство. Хорошая зона должны содержать в себе минимум три устройства: два банкомата и один инфокиоск, чтобы посредством банкомата выдавать не только белорусские рубли и доллары (как у нас), а еще и евро, плюс наши клиенты очень любят российские рубли. Загрузить все это в один банкомат нереально. Поэтому правильно поставить их несколько. Но вы же видите, в холле головного банка не очень много места, и сделать здесь зону самообслуживания клиента невозможно. Наверное, она появится уже в новом здании.

Когда-то установку банкоматов вели мы полностью. Начиная от местонахождения, координации служб, а здесь еще коллеги из безопасности, принятие решения о постановке на сигнализацию. Но эквайринг – это все-таки бизнес. И теперь инициаторы и координаторы процесса – коллеги из управления банковских карт, отдела претензионной работы и эквайринга. Они находят объект, договариваются о размере аренды, коллеги из управделами заключают договор аренды, договор на монтаж и прочее.

Сейчас мы ориентируемся на места, где еще никого нет. Потому что это позволяет поддержать не только свою эмиссию, но и дает существенный заработок. Но так как в Минске все-таки большой портфель не только зарплатных, но и кредитных карт, мы уже доросли до того состояния, когда появилась потребность выходить на крупные объекты: «Корона», «Bigzz», дискаунтер около ТЭЦ, ГУМ, ЦУМ. Там очень высокая арендная плата, даже спекулятивно высокая. Понятно, место хорошее, но цены запредельные. И все-таки если посчитать эффективность, нам уже становится выгодно там присутствовать, несмотря на то, что там уже есть много других банкоматов. Среди посетителей крупных торговых центров много держателей карт Белгазпромбанка. Поэтому то, что мы туда не ставим свои устройства из-за наличия банкоматов пяти других банков, уже не является препятствием. Мы должны обслужить в первую очередь наших клиентов.

Павел КАНАШ

Грипповать не планируем



Ее провели сотрудники учреждения здравоохранения «Амбулатория №1». Заведующая отделением профилактики амбулатории Татьяна ШВАКОВА успевала принимать «пациентов» и одновременно дала небольшое интервью нашему журналу.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Эпидемии гриппа случаются каждый год обычно в холодное время года и поражают до 15% населения земного шара. Грипп и ОРВИ составляют 95% всех инфекционных заболеваний в мире. Ежегодно в мире заболевают до 500 млн. человек, 2 миллиона из которых умирают.

Периодически повторяясь, грипп и ОРЗ отнимают у нас суммарно около года полноценной жизни. Именно столько мы страдаем отравления организма ядовитыми вирусными белками, сопровождающимися проявлениями общей разбитости, головной боли, лихорадки. При тяжелом течении гриппа часто возникают необратимые поражения сердечно-сосудистой системы, дыхательных органов, центральной нервной системы.

Приближается зимний сезон, а вместе с ним – традиционные заболевания для этого времени года. В целях профилактики против гриппа в Белгазпромбанке прошла вакцинация наших сотрудников, организованная за счет средств банка.



В этом году вакцинацию прошел 51 сотрудник Белгазпромбанка

– Насколько важна эта процедура?

– Несмотря на все достижения медицины, люди продолжают умирать – либо непосредственно от гриппа, либо от его последствий. Это происходит даже у нас в Минске, при хорошем уровне и доступности медицинской помощи. Так как грипп постоянно изменяется, прививку необходимо делать ежегодно. Иммуитет от той прививки, что делается сотрудникам Белгазпромбанка (вакцина «Ваксигрипп», производство Франции), останется надолго: по крайней мере, не на один год. Но в следующем году грипп изменится и потребуется новая прививка. Поэтому она делается постоянно.

Государством принимаются определенные меры: Мингорисполком и администрация районов выделяют средства на бесплатную вакцинацию, но это в основном «угрожаемый» контингент. Дети, пожилые люди, работники социальной сферы (те, кто работает с людьми). С остальными проводится разъяснительная работа, и организации доводят указание по возможности пройти эту процедуру – либо за счет предприятий, либо за собственные средства.

– Приходилось ли вам уже прививать сотрудников банков?

– Нет, Белгазпромбанк – это наш первый опыт.

– Как проходит вакцинация, и сколько предприятий вы обслуживаете?

– Район обслуживания нашей амбулатории – это микрорайон «Сухарево-6». На нашей территории промышленных предприятий нет, а есть небольшие организации, в которых мы проводим вакцинацию: магазины, парикмахерские и так далее. Планы доводятся в больших объемах, поэтому мы, начиная с апреля, рассылаем письма в различные учреждения и организации, предлагая им услугу по вакцинации. Также имеется возможность выбора разнообразных вакцин. Кроме того, доктор (или я, или кто-то из других сотрудников амбулатории) всегда выезжает на беседу с работниками, чтобы можно было ответить на вопросы и объяснить, почему вообще нужно прививаться. Так что организация начинается намного раньше, чем непосредственно вакцинопрофилактика компаний.

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ

От гриппа привились треть населения Беларуси

По данным Республиканского центра гигиены, эпидемиологии и общественного здоровья, уже привито больше 30% населения страны. Около 1 млн. человек сделали прививку за счет республиканского бюджета, более 1,5 млн. – за средства местных бюджетов. Организации и предприятия закупили вакцину для 440 тыс. своих сотрудников, еще больше 25 тыс. человек привились за свой счет.

Даже поздняя вакцинация обеспечивает защиту от гриппа, потому что пик эпидемии приходится на январь-февраль. По прогнозам медиков, нынешняя эпидемия будет средней степени интенсивности с циркуляцией тех же вирусов гриппа, что и во время прошлого эпидемического сезона.

По данным БЕЛТА

Редакция корпоративного журнала «Банк.NOTE» желает крепкого здоровья всем сотрудникам Белгазпромбанка, а также членам их семей, независимо от того, сделали вы прививку от гриппа или являетесь противником подобных мероприятий.

Павел КАНАШ

Награда от Коммерцбанка

Один из крупнейших банков Европы Commerzbank AG, Frankfurt am Main, Germany, уже в третий раз вручил ОАО «Белгазпромбанк» награду «STP Award 2010, Excellent quality in the delivery of commercial payments and financial institutions transfers» (Отличное качество по исполнению коммерческих платежей и межбанковских переводов).



Глава Представительства Commerzbank AG в Республике Беларусь Оливер Шуфманн (Oliver Schufmann) вручает награду начальнику Центра расчетов ОАО «Белгазпромбанк» Ирине Силькевич



Награда вручена Центру расчетов Белгазпромбанка по итогам прошедшего года за обеспечение высокого качества оформления коммерческих и межбанковских платежей в иностранной валюте. В 2010 году уровень платежей соответствующих (STP) Straight-Through Processing в среднем составил 99,44%.

Качество оформления международных платежей влияет на скорость и стоимость расчетов, проводимых банком, что для клиентов является признаком стабильно высокого уровня проведения международных расчетов, отсутствия задержек в исполнении платежей и дополнительных расходов, связанных с их обработкой.

Получение таких наград является результатом высокой квалификации и профессионализма сотрудников Центра расчетов, продуктивного взаимодействия подразделений Белгазпромбанка, а также подтверждением лидирующих позиций ОАО «Белгазпромбанк» на белорусском рынке в сфере международных расчетов.

Повышаем энергоэффективность



В конференц-зале Белгазпромбанка состоялся семинар «Разработка финансового продукта для проектов в сфере энергоэффективности». Он прошел в рамках программы «Содействие интеграции энергетического рынка и устойчивой энергетики в новых независимых странах (SEMISE)».

Инициатором мероприятия стал проект INOGATE (www.inogate.org), поддерживающий сотрудничество в энергетической сфере между Европейским Союзом и странами-партнерами INOGATE – в том числе Беларусью.



Со вступительным обращением к участникам семинара выступила координатор проектов ЕС в области охраны окружающей среды и энергетики Елена Ракова (представительство Европейского Союза в Республике Беларусь)



Докладчики (слева направо): финансовый эксперт Фредерик Пицнер-Йоргенсен и руководитель проекта SEMISE Джозеф Херцль.

– Каковы задачи семинара?

Джозеф Херцль: С нашей точки зрения как проекта, финансируемого Европейским союзом, мы нашли в Белгазпромбанке того партнера, который не только заинтересовался нашим предложением поработать вместе, но и показал амбиции стать настоящим лидером в области энергоэффективности в Беларуси. Насколько я понимаю, это стратегическое решение банка. Как профессионал в области энергоэффективности, я его только приветствую. Не побоюсь сказать, что это довольно сложный путь. Он потребует как минимум несколько лет. Это значит для банка, что надо подготовить персонал, отработать определенные процедуры и подходы, методику продвижения инвестиционных проектов, в которых энергоэффективность не просто присутствует, а играет ведущую роль. К этому нужно готовиться, в том числе, с привлечением людей извне. Мне кажется, что мы как раз оказались в правильное время в правильном месте, так как банк был заинтересован этой тематикой до нашего знакомства. И позже оказалось, что наше предложение замечательно вписывается в стратегию Белгазпромбанка. Поэтому у нас все хорошо получается.

– Как вы оцениваете перспективы данной программы для банка?

Фредерик Пицнер-Йоргенсен: Я вижу хорошие перспективы в том смысле, что идет замена старого оборудования на энергоэффективное. Благодаря этой замене существенное развитие получает бизнес как таковой, новые энергоэффективные проекты. Как показывает практика, они являются более прибыльными, чем старые.

Джозеф Херцль: Хочу обратить внимание еще на следующее. Проект, в рамках которого происходит сотрудничество и, в частности, сегодняшнее мероприятие, завершается через три месяца. Но впоследствии грянет еще один масштабный проект Евросоюза, в котором также участвует Республика Беларусь. В нем та же тематика остается приоритетной. Если банк будет заинтересован, у меня нет никаких сомнений, что в следующем проекте можно будет продлевать и углублять это сотрудничество. Ведь мы только прикоснулись к этой теме и пока ее не проработали по-настоящему. Это всего лишь начало.



Фрагмент доклада Джозефа Херцля

– ...А сейчас вкратце о важнейших технических аспектах проектов в сфере энергоэффективности.

Что наиболее важно? Доля затрат на энергию в общей себестоимости проекта. У любого предприятия, будь оно производственного характера или сервисного, энергетика составляет некую удельную часть его собственных затрат. Есть очень энергоемкие предприятия: к примеру, алюминиевые и цементные заводы. В денежном изложении часть энергии в их затратах составляет до 40% себестоимости проекта. Но такое бывает редко. Как правило, показатель колеблется между 10% и 20%.

Что касается непосредственно проектов, то нужно определить уровень затрат на энергию в общей себестоимости. Потом определить общее энергопотребление. Надо отдавать себе отчет о тарифах (на каком они уровне). Еще один вопрос, существует ли в том или ином виде на предприятии энергоменеджмент? Это важно, чтобы понимать, есть ли на предприятии лицо, в обязанности которого входит энергетическое хозяйство. К сожалению, на многих предприятиях таких людей нет. Кто-то не профессионал, но занимается «по совместительству». Важно иметь дело с кем-то, кто в этом разбирается. К примеру, тогда можно четко сказать не только, когда и где произошла замена оборудования, но и какие результаты это дало.

Есть еще ряд энергетического оборудования (двигатели, освещение, вентиляторы, конвейеры), которое питается энергией, но имеет местный характер. Проекты с этим типом оборудования не нацелены на него. Скорее всего, к вам придут с проектом модернизации данной производственной линии, но что там при случае будет необходимо менять какой-то насос и т.п., не будет видно сразу. Это будет уже где-то внутри документации. И ваша задача как работающих с клиентами – уметь рассмотреть, что в проекте, который ставит целью увеличение чего-то, на самом деле есть существенный энергетический компонент, а значит, банку стоит обратить внимание инвестора на этот компонент и требовать повышения энергоэффективности. Тем самым, вы будете больше защищены от рисков.

Павел КАНАШ

На заглавном фото: участники семинара получили возможность отработать определенные процедуры и подходы, методiku продвижения инвестиционных проектов, в которых энергоэффективность не просто присутствует, а играет ведущую роль

Бей первым, Сол!



В уходящем году на российском небосклоне любителей компьютерных игр зажглась новая «звезда» — когорту геймеров топ-уровня пополнил игрок из Минска под ником Sol. Как оказалось, это наш коллега — экономист группы текущих операций Олег Габелко.

«Специализацией» Олега являются файтинги — жанр компьютерных игр, имитирующих рукопашный бой двух бойцов в пределах арены. Постепенно поднимаясь по геймерской иерархии, Sol стал претендовать на самые высокие места, постепенно давая бой законодателям мод из Москвы и Санкт-Петербурга.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Самым первым файтингом считается выпущенная в 1979 году на аркадных автоматах игра Warrior, представлявшая собой дуэль двух рыцарей. В то время мощность процессора аркадного автомата была недостаточной для одновременной обработки движений персонажей и изображения арены, поэтому персонажи и счет игры проецировались поверх арены, нарисованной на корпусе автомата. Расцвет файтингов начался с выходом в 1991 году на аркадных автоматах игры Street Fighter II, в которой были представлены практически все принципы, техники и системы, на которых базируются современные файтинги. Среди них — возможность выполнения сложных приемов, относительно большое количество персонажей, имеющих разные стили боя.

Среди геймеров постоянно проводятся различные соревнования. Наиболее крупные киберспортивные чемпионаты по файтингам проводятся в Японии и США. Величина призового фонда на таких турнирах исчисляется десятками тысяч долларов, а финальные матчи записываются и после окончания турнира выпускаются на DVD-дисках либо выкладываются в интернете. Крупнейшие в России чемпионаты по файтингам организует проект Fighting.ru.



Примерно так начинается бой файтеров

В России проводится достаточно много соревнований, однако наиболее престижными являются два. Весной проводятся Fighting.ru Invitational (FWI) — «закрытый» чемпионат, куда приглашаются только сильнейшие, а осенью — Moscow Fighting Arena (MFA) — открытый чемпионат, где принимают участие все желающие геймеры со всего постсоветского пространства.

Обычно киберспортивные чемпионаты по файтингам охватывают 5-6 наиболее распространенных игр. Олег Габелко специализируется на трех из них: Tekken, Super Street Fighter, SoulCalibur, причем успех был достигнут в каждой из них.



Основные награды на престижных соревнованиях в Tekken 6 Олег Габелко завоевал, воюя за кенгуру Роджера

В мае 2011 года по итогам чемпионата FWI Sol занял второе место по игре Super Street Fighter 4. А осенью Олег Габелко привез из Москвы вообще целую россыпь наград, включая золотую медаль. Опередив 70 участников, он победил в личном зачете по игре Tekken 6.

В этой же дисциплине Олег Габелко завоевал бронзовую медаль в командном чемпионате вместе с игроками из Минска Omega Z и N1kky а также бронзу в дисциплине SoulCalibur IV. Кроме того, минские геймеры Sol, RedPitbull и Smile Fan завоевали серебро в командных состязаниях MFA по Super Street Fighter IV.

И это не последний успех нашего коллеги. В начале ноября Sol вместе со своим минским другом Omega Z, взяв в союзники одного из сильнейших российских геймеров – SIM-а из Твери, выиграла в Москве командный чемпионат Utopia Championship в игре Tekken 6.

СПРАВКА «Банк.NOTE»

Теккен (яп. Тэккэн, «железный кулак») — серия компьютерных игр в жанре файтинг, разработанная японской компанией Namco. Серия Tekken — одна из самых ранних трехмерных серий файтингов. Существует шесть сиквелов игры, самая свежая — Tekken 6: Bloodline Rebellion. Игры Tekken популярны прежде всего из-за того, что большинство движений персонажей повторяют движения реальных боевых искусств. В Tekken каждая кнопка управления соответствует той или иной конечности борца, это делает изучение атак более интуитивно понятным. Поэтому традиционные файтинги (например Street Fighter) заставляют игрока нажимать на кнопки так быстро и точно, насколько возможно. Тогда как в Tekken скорость не так важна, а значение имеют ритм и стратегия.



Победы на киберспортивных соревнованиях требуют максимальной концентрации. Москва, 2011 год, MFA

СПРАВКА «Банк.NOTE»

На форуме Fighting.ru Sol опубликовал отчет о своем участии на чемпионате MFA. Приведем выдержку, где Олег Габелко описывает путь, который ему пришлось преодолеть, чтобы выиграть турнир. Несмотря на обилие специальных терминов, этот отчет полезен тем, что он дает понимание, насколько тяжело даются победы в любом соревновании, в том числе и киберспортивном.

В одиночном чемпионате по Теккену я рассчитывал выйти из группы и «убить» хотя бы одного топа, а мой друг Омега, по идее, должен был начать восхождение на топ-3. Из группы я благополучно вышел, обыграв в ней wargheit (хоть какая-то месть), и пошел смотреть за эпик-битвой Омеги с корейскими мастерами тэквон-до Бистом и Танго.

В плей-офф я в первом раунде попал на дальневосточного игрока за Кинга, которого довольно-таки просто смог обыграть на Роджере (3:0, 3:1). Дальше меня ждала эпик-битва с Бистом. И благодаря тому, что Омега начал играть за Бэка, и я нормально знал этого персонажа, я смог обыграть Биста, в тяжелой битве в, казалось бы, безнадежном матче (2:3, 3:1, 3:2). Дальше была не менее эпичная битва с Риалом. Я Зафу почти не знаю, а Риал сам играет хорошо за Роджера, поэтому играть было особенно трудно, но, опять-таки, борясь до конца, я смог выиграть у Риала (3:2, 0:3, 3:2).

И вот я уже в финале виннеров, в котором мне нужно играть с Симом. Честно, я очень хотел встретиться с ним по ходу чемпионата, но не ожидал, что это случится только в финале. В первом бою Сим взял Куму, но у меня этот матчпакт тренирован, и первый батл остался за мной. Решил сменить персонажа, Сим взял Лео и смог выровнять счет, но в решающей, третьей битве мой Роджер разобрался с Леонорочкой. И я в Гранд-финале!

Наметилась пауза, и я пошел смотреть бой Омеги с Риалом, где, к сожалению, Омега уступил. Жаль, не получилось белорусского финала. Вот так вот я и ждал, кто же поднимется ко мне, Риал, Кинг или Сим. И это оказался обладатель голливудской улыбки из Твери — Сим. И как-то не вышло борьбы, Сим зачем-то решил взять на финал великого бойца Моку-Моку и проиграл...

Все, я чемпион в дисциплине, на которой рассчитывал разве что только в топ-4 добраться, и то не сильно в это веря. Дальше я так устал, что просто пошел сел на стульчик и так и просидел до церемонии награждения.

Вернувшись из российской столицы, Олег Габелко дал интервью нашему изданию:

— Как началось твоё увлечение?

— Где-то на втором курсе университета, когда мы с другом часами «рубались» на приставке именно в файтинги. Постепенно втянулся. Серьезно занимаюсь последние три года, когда начал участвовать в различных соревнованиях. Постепенно стал одним из сильнейших игроков в Беларуси, а затем вышел и на российский уровень.

— Почему ты выбрал ник Sol?

— Так звали персонажа одного из моих первых файтингов. Этот боец мне нравился, поэтому я и взял себе ник Sol. Как оказалось, на турнирах он стал мне приносить удачу, поэтому я решил в дальнейшем ничего не менять.



2008 год, Москва, первый чемпионат MFA с участием Олега Габелко. Белорусская команда: слева направо: Sol, Red Pitbull, Omega Z, N1kky, Unknown

— Расскажи о минской команде, которой за последний год удалось совершить настоящий прорыв.

— Omega Z – мой друг Денис Дудченко, сотрудник службы поддержки компании «Космос ТВ». Мы начинали с ним вместе, сейчас делим первые-вторые места среди белорусских файтеров в дисциплине Tekken. N1kky (Николай Карпович) – третий по рейтингу игрок в нашей стране в Tekken. RedPitbul (Роман Лагодич) – начинал вместе с нами в Теккен, но потом полностью перешел в Super Street Fighter, где и достиг наибольших успехов. Кроме того, есть энтузиасты в Бресте, Витебске, Гродно, один сильный игрок в Жлобине, в свое время на турниры выезжали геймеры из Новополоцка.

— Чем занимаются в обычной жизни элитные геймеры?

— У них совершенно разный род занятий — в основном это студенты или программисты. Один из топовых игроков России, Belial — PR-менеджер, SIM — стоматолог, лидер питерских игроков Tango — шиномонтажник. Чемпионам и призерам последних чемпионатов — 20-25 лет, однако среди участников есть и достаточное число тех, кому около и за 30. Есть и несколько девушек, причем они выступают достаточно неплохо.

— Ты человек семейный, как супруга реагирует на твое увлечение?

— Вполне нормально. Я с ней познакомился примерно в то же время, когда увлекся файтингами, поэтому мое становление как игрока проходило, можно сказать, на ее глазах. Более того, она поехала в этом году на FWI, чтобы за меня поболеть. Говорит, что ей понравилось.



Ноябрь 2011 года, Москва. Церемония награждения победителей командного соревнования в Utopia Championship 2011 в дисциплине Tekken 6. На фото слева направо: 3D-Bug (организатор соревнования), SIM, Omega Z, Sol

— Как проходят тренировки?

— На компьютерные игры я трачу не так много времени, как большинство геймеров. Хватает по два часа активной игры, причем занимаюсь не ежедневно, а время от времени. Играем как и в «реале» со своими минскими друзьями, так и по интернету с российскими, а иногда и с зарубежными геймерами. Кроме того, смотрим на YouTube и анализируем видео боев топовых игроков мира. Когда готовлюсь к турниру, особенно крупному, за две недели до его начала стараюсь вообще не включать приставку, чтобы лишний раз не растрчивать эмоции. По приезду в Москву обычно играю один товарищеский матч, а затем приступаю к официальным матчам.

— Ты стал одним из лучших геймеров Беларуси, постепенно покоряешь российские просторы, пора выходить на новый качественный уровень. Каковы планы на будущий год?

— Сейчас сложно загадывать, потому что выезд за рубеж требует все более значительных расходов — билеты на транспорт все дорожают и дорожают. Помимо участия в московских турнирах, планирую выехать в Латвию и Польшу. Кроме того, в планах — участие в турнире в Лондоне, где собираются все самые сильные игроки из Европы. Если получится выступить удачно, буду готовиться к турниру «Evolution» в Лас-Вегасе. Но это уже — планы более дальние.

Юрий КАРПИЦКИЙ

Анжелика Крашевская: не бойтесь театра!



Практически весь октябрь на культурном небосклоне Беларуси горела яркой звездой «Театральная неделя с Белгазпромбанком». Сейчас, спустя месяц после ее окончания, самое время не только подвести итоги, но и, возможно, сделать работу над ошибками.

Наиболее актуальные вопросы мы постарались обозначить в беседе с руководителем фестиваля, директором Центра визуальных и исполнительских искусств Анжеликой КРАШЕВСКОЙ.

– Чему вас научил прошедший фестиваль? Быть может, вы сделали какие-то практические выводы, которые найдут применение в следующем году?

– В этом году мы особенно ярко увидели проблему с отсутствием того среднего класса, который ходил в театры. Наверное, люди заняты другими проблемами. Нет интереса, люди потеряли его, они апатичны. Все переживают из-за того, что будет завтра.

Не скажу, что прошедший фестиваль чему-то научил, потому что год на год не похож, даже в рабочих моментах. К сожалению, прошедший фестиваль показал, что зрители категоричны в своем восприятии, предпочитая только русскоязычные спектакли. Поэтому они идут тогда, когда спектакль на русском языке, а еще лучше — на брендовое имя автора (как Людмила Улицкая). И не потому, что читали ее произведения. Шли по цепочке. Кто-то читал, рассказал другому, и родился ажиотаж.

Оказалось, что зрителя трудно подготовить к титрам. Они с трудом проникают в наше сознание, потому что у нас царит страх непонимания. А он возникает, потому что люди перестали читать. Они идут в театр, чтобы посмотреть и понять все, что там будет происходить. Но забывают, что задача режиссера – не сделать доступным опубликованный текст, а в первую очередь дать свое видение того, что он ставит.

Кроме того, зрители боятся спектаклей без слов (когда это не хореография, не пластика). И это там, где действительно были достойные постановки (как «Звук тишины» Херманиса – по моему мнению, один из лучших спектаклей).

– Наверное, видят в афише: длительность спектакля большая, а еще и без слов... Видимо, человека останавливает боязнь разочарования.

– Вопрос даже не в том, что в русскоязычных театрах, которые приезжают, задействованы знакомые актеры, которые снимаются в кино. Я убеждена, что нельзя на сто процентов поддаваться желаниям зрителя. Мы рискуем просто разбаловать его, и тогда все лучшее будет проходить мимо нас.

Например, в Москву на спектакли люди съезжаются с регионов, в Германии публика собирается на фестивали так же. В Венскую оперу едут из России, на Эдинбургский или Авиньонский фестиваль приезжают со всего мира (хотя и там есть свои проблемы). У нас же нет такого, чтобы приезжали в театр хотя бы с регионов. Такой момент есть: в шесть часов заканчивается рабочий день, и нет мысли о том, что можно собраться коллективом и выехать за 40 км на спектакль и потом так же обратно уехать. Хотя по сути, это не представляет сложности. И готовность людей пойти куда-то только в выходной день – это проблема города. Ощущение того, что город не столичный, а скорее как заводской район, который работает в две смены, и только в выходные можно выйти и посмотреть, куда бы сходить.

– Нередко случалось такое: сотрудник банка получает пригласительный, но на спектакле его место (хорошо, если одно) пустует. Как вы считаете, стоит ли в принципе распространять бесплатные билеты?

– Тут вопрос даже не вопрос конкретного банка. В принципе, когда что-то дается бесплатно, это не оценивается. Вот если человек купит билет, то он найдет возможность, чтобы этот билет не пропал. А то, что достается бесплатно... Видите, такое бывает даже в банковской среде, где, казалось бы, должно быть к этому проекту самое трепетное отношение. Мы постоянно находимся в такой ситуации, проводя мероприятия: где бесплатно, там пусто. Так и получается в последний момент, что хорошие, и даже элитные места остаются пустыми. И ты знаешь, что это не просто непроданное место, оно под конкретного человека, и даже догадываешься, какого. Я считаю, что принудительное распределение не обеспечивает нужный эффект – потому что, получив приглашение, часто люди о нем забывают. Поэтому хотелось, чтобы в будущем была только продажа билетов. Тогда будет результат. Когда вокруг спектакля создается ажиотаж, тогда, наверное, придут и обладатели пригласительных билетов.

– Очевидно, что вам приходилось преодолевать не только психологию потенциального зрителя, но и технические проблемы...

– К сожалению, в Минске нет камерных площадок. То есть сцена подходит, а в зале не 400 мест, а 800. Спектакль ведь — вещь интимная. Актер близко, он рядом на сцене, и ты переживаешь все с ним. Зритель начинает воспринимать на первых минутах, и актер либо включается в процесс, либо идет отторжение. А если еще и зал полупустой, то тут ничего не сделаешь, это действительно проблема с технической стороны площадок и их оснащения. Типичный пример – Херманис. Мы искали площадку, и подошел только КЗ «Минск» с его большой сценой. Но представьте себе 1200 мест, когда спектакль камерный, построен на звуках, которым ничего лишнего не должно мешать...

– Наверное, влияет еще одна вещь, которая является особенностью театрального искусства в отличие от кино, где зритель неплохо знает график выхода голливудских, да и отечественных премьер, он в курсе сюжета и может почитать рецензии. А театр в этом плане более эксклюзивен, найти и почитать ту же критику проблематично. Это всегда что-то новое, чего люди зачастую боятся.

– Почему-то мы изначально настроены на негатив и не хотим узнавать что-то новое только потому, что не верим. И не хотим проверять, ведь для этого надо сходить и посмотреть. Зачем? Особенно если спектакль неклассический, да еще без слов. Проблема заключается и в незнании формата, в котором существуют мировые форумы. Наверное, наша миссия как организаторов и заключается в том, что людей надо готовить.

Что до «ТеАрта», то сегодня новый брэнд раскрутить достаточно сложно. И новой организации, которой является Центр визуальных и исполнительских искусств, было, конечно, непросто делать такой большой проект. Нам важно было доказать, что мы идем в народ не с фастфудом (хотя так проще завоевать аудиторию). Если привезти антрепризу, она продается. На «Бумажный брак» с Маковецким билеты по 600 тысяч ушли. Хотя того же Маковецкого мы привозили в прошлом году в рамках «Театральной недели с Белгазпромбанком», и была цена бюджетная.

Фестиваль – для зрителя, но он предназначен не только для праздника, но и для воспитания некой культуры. Фестивальные спектакли – не рядовые, которые идут на площадках повседневно. Это представление национальных культур — то лучшее, которое уже где-то было отмечено. Мы должны на это равняться, потому что бить себя в грудь бессмысленно, ведь на постсоветском пространстве нас никто особо и не знает.

Белорусские театральные деятели после спектакля Яжины уходили, опустив глаза, и со стыдом говорили, что мы не скоро еще к этому придем. Нам до такого уровня еще 15 лет. А самому Яжине так понравилось отношение к нему, что он поменял билет и сказал, что если бы знал, то и подольше бы здесь побыл. Самое интересное – это то, что все эти режиссеры (Яжина, Коршуновас, Херманис) – они не публичные, а достаточно скромные люди, потому что театральные режиссеры из-за специфики своей профессии всегда остаются за кадром. Но главное – и это чувствуется по спектаклям – они не боятся смеяться над собой.

– Меня тоже поразило, что в европейском театре всегда присутствует ирония (и самоирония в том числе). Важно не терять ее и не скатываться в натужные псевдосерьезные темы.

– Конечно. До сих пор люди звонят с благодарностью. Значит, то, что мы делаем, важно. Хочется приобщать людей к театру и, если брать шире, вовлекать их в процесс диалога. К сожалению, у нас отсутствует диалог профессионалов со зрителем, который зачастую стесняется этого непонимания, а оттого и не ходит. На наших постановках был Валентин Елизарьев – хотя он балетмейстер, но ходил на драматические спектакли. Это важно, что люди из других сфер искусства оценили этот фестиваль по достоинству.

Мы нередко настолько стеснительны и боимся раскрываться в каких-то вещах, что перестаем ходить, а это становится заметно тем, кто делает фестивали. Согласитесь, дома можно смотреть сериал по телевизору, где и понимать ничего не надо. Стараемся расшевелить инертную массу, и молодежь в том числе, потому что это чревато еще большими проблемами в будущем.

– Кстати, насчет будущего – расскажите, пожалуйста, о планах на следующий год.

– Мы хотим вернуться к истории с «Золотой маской», и если привозить русскоязычные спектакли, то лучшие – то есть номинантов и лауреатов этой национальной премии. Хотим наверстать какие-то упущенные вещи, и это будут действительно достойные спектакли. Но мы не забудем и про европейские постановки, с которыми будем постепенно знакомить нашего зрителя.

Павел КАНАШ