

Банк.НОТЕ

A portrait of Viktor Babariko, a man with short dark hair and glasses, wearing a dark suit jacket, a light blue striped shirt, and a patterned tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a dark wood-paneled wall.

№2 (65) февраль 2014

Итоги-2013:
«Большая Розница»
и Корпоративный
бизнес

«Ежегодный диалог»:
внедряем
технология КРІ

«ОН-Вклад»:
экономия
вашего времени

Художники коллекции
Белгазпромбанка:
Леон Бакст

Виктор БАБАРИКО:
зачем ограничивать рост
эффективных предприятий?



Итоги-2013: Большая Розница . . . 8



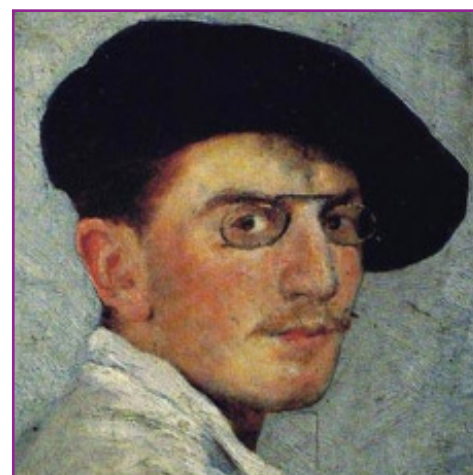
Итоги-2013:
корпоративный бизнес 10



«Ежегодный диалог»
по технологии КРІ:
значение имеет только то,
что можно посчитать. 17

В номере

Виктор Бабарико: зачем ограничивать рост эффективных предприятий? . . 3
 ОН-вклад: экономия вашего времени. 13
 «Витебская снежинка»: горячие танцы посреди зимы. 14
 Реинжиниринг в действии: январь 16
 Трещи мороз, не трещи, а настали Водокрещи! 20
 Минск: новый взгляд на знакомый город. 22
 Спасение от зимних холодов. 24
 Итоги-2013: социальные сети 25
 Посткроссинг: романтика в век высоких технологий. 28
 Букетно-конфетных дел мастер. 30
 Поцелованный Богом: портрет художника-маргинала 36



Художники коллекции
Белгазпромбанка: Леон Бакст . . 32



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

Корпоративный журнал
ОАО «Белгазпромбанк» Банк.NOTE
№2 (65), февраль 2014 г.

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

Адрес редакции — 220121,
г. Минск, ул. Домбровская, 9,
каб. 1304.2
Тел/факс (017) 229-16-54,
e-mail: karpitskiy@bgpb.by



Кошатники Белгазпромбанка
и их питомцы 38

2013 год требовал от банковской системы гибкости подходов и оперативной реакции на быстро меняющиеся «правила игры» во внешней среде.

Дефицит ликвидности, «качели» депозитных ставок (то 60%, то 25%), панические настроения населения и проблемы предприятий.

О том, как складывалась работа в таких условиях, и что ждать от 2014 года рассказал

Председатель

Правления

ОАО «Белгазпромбанк»

Виктор Бабарико

Виктор БАБАРИКО: зачем ограничивать рост эффективных предприятий?

- Виктор Дмитриевич, какова ваша версия итогов 2013 года?

- Я бы разделил итоги 2013 года на две составляющие: макроэкономические и микроэкономические. Макроэкономические итоги неоднозначные. С одной стороны, можно считать успехом действия Национального банка и правительства по сохранению стабильности, привлечению внешних и внутренних займов, контролю над ситуацией, в том числе реакции на девальвационные ожидания и применения инструментария для сглаживания колебаний. Но с другой стороны – каков качественный эффект этих действий? По итогам 2013 года я не вижу положительных результатов модернизации, нет системных сдвигов в структуре экономики. Нет достижений с точки зрения появления новой конкурентной продукции, новых производств. Кредиты и средства для стабилизации можно ведь по-разному использовать. Но уверенности в том, что и в дальнейшем средства будут эффективно вложены, нет.

Микроэкономические итоги, конечно, у каждой компании свои. Для Белгазпромбанка успешным результатом считается выполнение тех планов, которые мы определили в начале года – не только количественные параметры, но и наша оценка развития событий в 2013 году. Мы выполнили план, и прогнозы процентов на 80 оказались верными.

По итогам 2013 года я не вижу положительных результатов модернизации, нет системных сдвигов в структуре экономики. Нет достижений с точки зрения появления новой конкурентной продукции, новых производств. Кредиты и средства для стабилизации можно ведь по-разному использовать. Но уверенности в том, что и в дальнейшем средства будут эффективно вложены, нет.

Если говорить о том, что не выполнено — мы не ожидали таких «качелей», которые происходили в течение года: начинали с активной пропаганды всеобщей модернизации, что не может быть осуществлено без масштабного кредитования, а закончили достаточно жестким ограничением объемов поддержки предприятий. И что самое тревожное и негативное для банка – регулирование коснулось всех без разбора. Но ведь одно дело, когда ограничения устанавливаются для неэффективного бизнеса, а для эффективного работают правила роста. Другое дело – уравниловка без разбора. Но, несмотря на это, и банк, и наши клиенты смогли гибко отреагировать на действия регулятора. Если вспомнить, как тяжело мы проходили 2009-2010 годы, как мы убеждали клиентов взвешенно подходить к своим инвестиционным программам, то уже в 2013 году их не нужно было убеждать. Они сами понимали, что те меры, которые предпринимаются, те тенденции, которые происходят — все это надо учитывать в своих действиях.

- Решение об ограничении кредитования наверняка было основано на том, что прирост задолженности экономики перед банками в 2013 году был выше ожиданий Нацбанка, а просроченная задолженность по кредитам и займам росла опережающими темпами – с BYR 1 097,2 млрд на 1 января до BYR 2 450,4 млрд на 1 декабря?

- Необходимо учитывать, что более 80% банковской системы Беларуси – это госбанки. Если проанализировать кредитные портфели в банковской системе, сегментируя на государственные и негосударственные банки, тогда можно будет увидеть, что темпы роста просроченной задолженности разные. Это не только проблема менеджмента банков, нельзя забывать, что задачи им ставят собственники. И если у собственника есть задача поддержки социально значимых, политических проектов, тогда проблемная задолженность возникает на стадии выдачи кредита. Когда ты даешь кредит, зная, что вероятность возврата низкая, то потом не стоит удивляться отсутствию экономической эффективности и невозврату средств.

- Белгазпромбанк кредитует и физических, и юридических лиц. Какие у них доли в вашем клиентском портфеле?

- Мы провели в 2013 году серьезную модернизацию и сделали разделение нашего клиентского портфеля на две группы: «Большая розница» и «Корпоративный бизнес». Большая розница – это физические лица, ИП, малый бизнес, частично средний бизнес. А корпоративный – это крупный бизнес. Стратегия банка по их обслуживанию должна быть кардинально противоположной. Мне никогда не было понятно, почему физическому лицу дают кредит в USD 10 000 за два часа, а предпринимателю эту же сумму — за два месяца. Поэтому мы стремимся выстроить процессы так, чтобы условия обслуживания различных клиентов были универсальными, простыми и высокотехнологичными.

Что касается корпоративного бизнеса, то здесь ситуация обратная – любой крупный проект, любой серьезный кредит всегда уникален и индивидуален. Соответственно, и работа с этими клиентами должна быть профессиональная, серьезная – это взвешенная экспертная оценка, а соответственно, более трудоемкие процессы.

Сегодня «Большая розница» в нашем портфеле занимает 27%, а корпоративный бизнес, соответственно, – 73%. Наша стратегическая задача на ближайшие годы – стремиться к выходу на баланс «50 на 50».

- Насколько прирос кредитный портфель за 2013 год и за счет какого сегмента? Какова просроченная задолженность и как повлияло решение об ужесточении кредитования в ноябре?

- Темпы роста были порядка 35% в валютном эквиваленте. Кредитование росло, как по рознице, так и по корпоративному бизнесу. Качество кредитного портфеля Белгазпромбанка, притом, что темп роста превосходит средний темп по банковской системе, сохраняется на очень высоком уровне благодаря подходу к процедуре выдачи кредита. Мы в своей работе руководствуемся исключительно экономической целесообразностью, поэтому мы отрицательно относимся к любому решению, которое



Когда ты даешь кредит, зная, что вероятность возврата низкая, то потом не стоит удивляться отсутствию экономической эффективности и невозврату средств

продиктовано не рыночными, а административными методами, ограничивающими рыночную конкуренцию.

Наверное, нужно было каким-то образом сдерживать неэффективное кредитование, но не загонять всех в одни рамки. Ведь принятое решение может привести к очень негативным последствиям. Например, что делать, если в портфеле достаточно большой пакет проектов, которые находятся на начальной стадии их реализации – до 50-60% - и банк уже начал их финансировать? Говорят – прирост кредитного портфеля банка должен составлять не более 0,7% в месяц. Но объем кредитования не укладывается в эти цифры. Это значит, что кредитруемые проекты пока не генерируют выручку для возврата, и не будут генерировать, т.к. не могут быть завершены из-за прекращения финансирования. Как вы думаете, что

будет делать собственник? Он просто не будет платить банку, потому что у него нет нормально работающего производства. Результат – рост просроченной задолженности.

Наверное, этим решением Нацбанка будут достигнуты точечные результаты по снятию давления на курс, снижению темпов инфляции, но это не значит, что и в остальном будет такой же положительный эффект. Почему эффективные предприятия должны иметь ограничения по темпам роста? Жесткие меры приводят к какому-то краткосрочному положительному эффекту, но не создают базы на долгосрочную перспективу. Есть риск ухудшения кредитных портфелей банков в будущем.

- Ограничения коснулись и потребительского кредитования. Белгазпромбанк тоже снизил ставки на такие продукты до 47%?

Наверное, нужно было каким-то образом сдерживать неэффективное кредитование, но не загонять всех в одни рамки. Ведь принятое решение может привести к очень негативным последствиям. Например, что делать, если в портфеле достаточно большой пакет проектов, которые находятся на начальной стадии их реализации – до 50-60% - и банк уже начал их финансировать? Как вы думаете, что будет делать собственник? Он просто не будет платить банку.





Мне никогда не было понятно, почему физическому лицу дают кредит в USD 10 000 за два часа, а предпринимателю эту же сумму — за два месяца.



Поэтому мы стремимся выстроить процессы так, чтобы условия обслуживания розничных клиентов были универсальными, простыми и высокотехнологичными

- Это тоже реакция на проблему. Вопрос – на какую? Если подумать, как же можно брать кредит под ставку 80% годовых? Значит, у заемщиков есть какие-то ожидания – девальвационные, инфляционные, увеличения дохода. Люди очень быстро реагируют на экономическую ситуацию и хорошо разбираются в том, что делают. Если человек решил, что он берет кредит под 80%, если менеджмент банка решил, что ставка достаточна для страховки от возможного невозврата, и если обе стороны заключают соглашение, то это рыночные условия. И каждый должен просчитывать свои риски – и заемщик, и кредитор – и нести ответственность. Потребительские кредиты берут на улучшение качества жизни – на большой телевизор, на машину. Это хорошо и правильно, но всегда при этом нужно соизмерять желания и возможности.

- Но брали кредиты и под 80%, их возвращали?

- У нашего розничного портфеля высокая оборачиваемость – 1,5 раза за год. То есть человеку сейчас срочно нужны деньги, он берет потребительский кредит, но погашает его не через год, а через два-три месяца. Соответственно, такой кредит для него будет стоить не 80%, а, например, 15%. А если брать такой на год, когда в итоге надо отдать практически двойную стоимость, то, на мой взгляд, без ожиданий, что рубль резко девальвируется, инфляция съест или повысят зарплату в два раза, риски очень высоки.

- А ставка 47% хеджирует риски?

- Все зависит от входящей стоимости ресурса, инфляции, девальвационных ожиданий. Все это регулируется рыночным спросом. Но вы правильно сказали, риски входят в цену. 47% сегодня, на мой взгляд, – маловата цена риска. При наступившей стабилизации, снижения панических настроений, нагрузка на заемщика падает очень серьезная. Лично я бы очень хорошо подумал перед тем, как брать кредит под 47%. С моей точки зрения, сегодня это очень сложновозвращаемый кредит. Поэтому мы стараемся очень трезво подходить к развитию потребительского кредитования.

- Летом 2013 года *гар-разрыв* между кредитными и депозитными ставками доходил до соотношения 55% депозит и 80-120% кредит, в начале этого года уже 45% и 47%. Как это повлияло на маржинальность банка?

- На самом деле, маржинальный доход банков на высоких ставках был меньше, ведь стоимость пассивов росла быстрее, чем стоимость активов. Поэтому я бы сказал, что на сегодняшний день этот разрыв хоть чуть-чуть стабилизировался и банки могут прогнозировать свои действия. Потому что когда ты не понимаешь, под какую ставку возьмешь ресурсы, прогнозировать что-то сложно. В панике резко сокращается число желающих разместить в банке средства на три месяца, сроки сокращаются до недели, а то вовсе клиенты предпочитают овернайт, и ставки начинают быстро расти. А банки отреагировать и изменить ставки по кредитам могут только с задержкой, по этой причине их маржинальный доход снижается. К концу года ситуация улучшилась и стало немного легче дышать. Самая большая проблема, на которой не хотят акцентировать внимание, это то, что банк является лишь инструментом перераспределения. Все, что есть у банка, это только маржа. И смотреть нужно на входящую и исходящую стоимость.

Сегодня нехватка ресурсов в национальной валюте — достаточно серьезная проблема для белорусской экономики. По нашим ожиданиям, маржинальный доход банков вряд ли существенно будет увеличиваться, потому что конкуренция в банковской сфере чрезвычайно высока, как за активную, так и за пассивную составляющую портфеля. Мы понимаем, что предприятия несут тяжелые нагрузки, соответственно, их могут выдержать только эффективные предприятия, а таких мало, соответственно, за них борьба еще больше увеличится. Банкам тоже нужно свои социальные обязательства выполнять, поэтому маржу сильно не увеличишь. Если ничего не изменится, рынок останется в этом году в напряжении и ожидании, приведут ли меры, предпринимаемые Нацбанком и правительством, к снижению кредитных ставок, а соответственно и к



Я считаю, что государство эффективным собственником в таком объеме быть не может. Наиболее сбалансированная структура экономики, исключая, несомненно, некоторые сферы, обеспечивающие безопасность государства, на мой взгляд, такая: 30% - государственная собственность, 70% - частная. А в банковской сфере государства должно быть еще меньше.

снижению кредитных рисков? Сложно сказать. А что касается нашей реакции, то чем хороши банки, имеющие долгую историю? Тем, что в их истории уже все было (улыбается). За наши 25 лет мы переживали ставки в 400%, и ставки в 8%.

- Будет ли проблема ликвидности серьезным фактором, влияющим на банковскую систему в 2014-м?

- Все зависит от эффективности размещения средств. Если ресурсы (а они предполагают собой возврат с прибылью), размещаются в проекты, которые способны отдавать долг с процентами плюс обеспечить расширенное производство, то денег становится в экономике много, экономика эффективна, ставки снижаются. Если деньги из страны выливаются, а вливается мизерное количество и в неэффективные проекты, то возникают проблемы.

- Белгазпромбанк вернулся к кредитованию жилья. Сколько выдано кредитов в 2013 году и почему решили снова предложить этот продукт?

- Жилищное кредитование не является для нас отдельным сегментом, на котором мы сильно сосредоточены. Как правило, это проекты, связанные с комплексным кредитованием. Для банка принципиально, чтобы это было «длинное» кредитование. Мы кредитуем застройщика. После того, как он построил квартиры, мы кредитруем тех, кто

будет покупать квартиры у застройщика. То есть для нас это диверсификация риска. В основном мы кредитовали отдельные интересные для нас проекты в жилых комплексах. Основной минус жилищных кредитов – сроки и нагрузка на клиента. Если ставка по ипотеке 40%, то такую ипотеку без девальвации и инфляции не потянуть. Поэтому когда ситуация стала нестабильной, мы с этого рынка потихоньку ушли. Сейчас ситуация более-менее стабилизировалась, но мы не стремимся активно продвигать этот продукт.

- Как вы уже отмечали, 80% в банковской сфере принадлежит государству. Надо ли снижать этот процент?

- Я считаю, что государство эффективным собственником в таком объеме быть не может. Наиболее сбалансированная структура экономики, исключая, несомненно, некоторые сферы, обеспечивающие безопасность государства, на мой взгляд, такая: 30% - государственная собственность, 70% - частная. А в банковской сфере государства должно быть еще меньше.

Хотя я, конечно, как менеджер крупного частного банка, должен был бы выступать против этого. Потому что если сейчас будет приватизирован хоть один из крупных госбанков, вы не представляете, как нам будет тяжело. Конкуренция еще больше ужесточится. Но, с точки зрения макроуровня, чем больше будет успешных компаний, тем более успешной будет экономика.

Если у нас 80% - государственный сектор, то надо либо работать над его эффективностью, потому что не сможет 20% частного бизнеса, каким бы эффективным он ни был, вытянуть 80%. Либо увеличивать долю частного бизнеса и сокращать долю государства. В основе всего должен быть один вопрос – в чем цель государства? Если с точки зрения простоты контроля и управления – то да, госсектором управлять проще, но если речь идет об эффективности экономики, тогда это должна быть другая структура.

Ирина ЮЗВАК,
 директор агентства «Бизнес-новости»,
<http://doingbusiness.by/>

Итоги-2013: Большая Розница



В ушедшем году подразделения розничного блока справились со всеми поставленными задачами — Белгазпромбанк нарастил количество клиентов и существенно увеличил объем осуществляемых операций. Положительная динамика развития имеется по всем направлениям розничного бизнеса. О том, чем запомнился 2013-й в «Большой Рознице», рассказывает заместитель председателя правления Сергей Добролет.

— В 2013 году, как и всегда, была напряженная, интенсивная и интересная работа. Поставленные задачи выполнены и даже перевыполнены. Очень активно шел процесс кредитования. Розничный кредитный портфель вырос за год на 69,3 % (в том числе рост кредитного портфеля физических лиц составил 68,6%, рост кредитного портфеля малого бизнеса — 70,5%). Темпы прироста размера кредитного портфеля в 4,5 раза превышают темпы роста за 2012 год. Получили развитие все виды кредитных операций. Наиболее активно осуществлялось кредитование с использованием банковских платежных карт — портфель таких кредитов за год увеличился более чем в два раза.

Преобразования «Большой Розницы»

С января 2013 года кредитные операции с клиентами малого бизнеса начали осуществляться в составе розничного бизнеса. В части организации кредитного процесса с клиентами — субъектами малого бизнеса — создано управление кредитования малого бизнеса, оптимизирована продуктовая линейка для клиентов малого бизнеса, упрощен порядок проведения анализа клиентских заявок и оптимизирован процесс оформления заключений.

Данные нововведения значительно сократили срок рассмотрения документов по стандартным кредитным продуктам и способствовали увеличению количества кредитующихся клиентов и количества действующих кредитных договоров. По итогам 2013 года кредитный портфель по клиентам малого бизнеса увеличился на 70,5%.

Также в 2013 году в Минске создана сеть ЦБУ на базе городских дирекций и центров розничных услуг. Помимо этого, создано управление продаж розничных продуктов. Целью таких преобразований явился процесс стандартизации организационной структуры банка, совершенствование и оптимизация бизнес-процессов.

Банковские карты и дистанционное обслуживание

Направление банковских карт является одним из основных в розничном бизнесе. Прирост численности действующих платежных карт за 2013 год составил 58,1%. Мы постоянно увеличиваем количество продуктов и сервисов для клиентов по платежным картам и расширяем возможности клиентов, которые они могут иметь с платежными картами Белгазпромбанка.

По состоянию на 1 января 2014 года объем совокупного розничного кредитного портфеля (кредитов, предоставленных физическим лицам и субъектам малого бизнеса) составил 2 336,8 млрд. рублей, что составляет 27,3% кредитного портфеля банка. Доля просроченной задолженности в портфеле кредитов, предоставленных физическим лицам, составила 0,38%, доля проблемной задолженности — 1,5%.

В 2013 году Белгазпромбанк продолжил процесс внедрения бесконтактных технологий и развития бесконтактных платежей с использованием платежных карт, начатый в 2012 году.

Клиентам предложена полная линейка расчетных карт Visa и MasterCard на заготовках с бесконтактным интерфейсом. Объем эмиссии бесконтактных карт в минувшем году превысил тысячу штук. Отсутствие инфраструктуры приема бесконтактных карт в стране пока не позволяет говорить об их широком востребовании, но это временное явление — технология бесконтактных карт активно развивается во всем мире.

Наиболее ярким реализованным проектом является совместный проект с оператором мобильной связи МТС — эмиссия платежных карт NFC MasterCard Mobile PayPass. Мы сохранили свое лидерство во внедрении современных технологий и первыми на белорусском рынке предоставили возможность клиентам рассчитываться за покупки мобильным телефоном — с помощью технологии NFC и MasterCard PayPass платежная банковская карта совмещена с телефонной SIM-картой.

Продолжены мероприятия по снижению рисков при использовании клиентами платежных карт — осуществлен переход на эмиссию зарплатных и сбе-

регательных карт на заготовках с микрочипом. Внедрена услуга 3D-Secure по картам Visa. Был внедрен новый кредитный продукт «Экспресс-кредит», оформляемый в течение одного часа в любой точке продаж банка, показавший хорошую динамику. С целью расширения потребительских характеристик и повышения привлекательности массовых кредитных продуктов банка совместно с розничной сетью «Алми» запущена эмиссия кобрендинговых кредитных карт, которые позволяют их держателям получать скидку 3% в магазинах «Алми».

В 2013 году банком внедрен Интернет-эквайринг — это направление является перспективным по развитию безналичных платежей. Также в прошлом году мы начали обслуживание карт национальной платежной системы «Белкарт». Была расширена инфраструктура по обслуживанию пластиковых карт, на текущий момент установлено 149 банкоматов и 74 инфокиосков.

Привлечение средств физических лиц и денежные переводы

Наблюдался в ушедшем году рост и в части привлечения средств физических лиц. Общий объем привлеченных средств от физических лиц составил 3635,4 млрд. рублей и увеличился за 2013 год на 44,3%. Доля привлеченных Белгазпромбанком средств физических лиц в общем объеме банковской системы за год выросла с 2,8 % до 3,3%.

В течение года с учетом рыночных тенденций проводилась работа по адаптации действующей линейки вкладов к изменяющимся условиям рынка. В декабре внедрен новый вклад, реализуемый на базе системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО). При наличии платежной карты банка и зарегистрировавшись в Интернет-банкинге, оформление и пополнение вклада можно осуществлять дистанционно, без обращения в офис банка.

В 2013 году возросли объемы валютно-обменных операций с физическими

лицами. Также получил развитие и рост операций по переводам физических лиц: рост операций по приему платежей физических лиц на 21% по количеству платежей и на 65,8% по сумме платежей. По международным переводам количество операций увеличилось на 59%, сумма переводов увеличилась на 90%.

Электронные деньги

Банк продолжил наращивание операций с электронными деньгами. За прошедший год наблюдался рост количества держателей электронных денег и увеличение оборотов в системе электронных денег «Берлио» и EasyPay. В апреле 2013 года банк начал эмиссию еще одного вида электронных денег — «МТС-Деньги».

2014-й

Что нас ждет в 2014-м году? Работа! Надеюсь, что, несмотря на ограничения Национального банка, мы нарастим кредитный портфель. Дальнейшее развитие получают банковские платежные карты и проекты по электронным деньгам.

В 2014 году мы планируем совершенствование банковских продуктов в части используемых технологий и расширения возможностей дистанционного обслуживания клиентов, и по-прежнему будем уделять внимание обучению сотрудников и повышению качества обслуживания клиентов.

Мы сохранили свое лидерство во внедрении современных технологий и первыми на белорусском рынке предоставили возможность клиентам рассчитываться за покупки мобильным телефоном — с помощью технологии NFC и MasterCard PayPass платежная банковская карта совмещена с телефонной SIM-картой.

Итоги-2013: корпоративный бизнес

2013-й год для подразделений корпоративного бизнеса ознаменовался перевыполнением всех плановых финансовых показателей, высоким ростом кредитного портфеля, а также привлеченными клиентами, среди которых есть ведущие бренды нашей страны. В наступившем году корпоративщикам придется работать в условиях жестких административных ограничений в области кредитования. Заместитель председателя правления Дмитрий КУЗЬМИЧ в интервью «Банк. NOTE» подводит итоги ушедшего года по своему направлению



Внешняя среда

Как мы и ожидали, 2013 год был характерен высокими ставками по белорусским рублям и достаточно стабильным курсом национальной валюты. Мы были готовы к работе в условиях низкого спроса со стороны заемщиков на дорогие белорусские рубли и по привлечению пассивов с точки зрения их высокой стоимости. Завершили же год с большими потребностями по привлечению белорусских рублей для формирования фондов обязательных резервов (ФОР) в Национальном банке и с жесткой политикой Нацбанка по ограничению рублевой денежной массы на рынке. Если говорить о нас, то можно констатировать, что 2013-й год корпоративный блок завершил успешно. Все планы по прибыли, росту кредитного портфеля, обеспечению его качества, привлечению клиентов мы выполнили.

Клиентинг

Хорошо поработали подразделения корпоративного блока с точки зрения привлечения новых клиентов. Мы привлекли 90 клиентов корпоративного блока с размером годовой выручки более трех миллионов долларов США. Это в свою очередь позволило существенно расширить пассивную базу банка – среднесрочные остатки на счетах за счет новых клиентов составили 188 млрд. белорусских рублей.

Наиболее крупные новые клиенты — «РН-Запад» (белорусская дочерняя компания одной из крупнейших российской корпораций «Роснефть»), «НП-Сервис», «Парфюм Трейд» (ТМ «Мила»), «Беловежские деликатесы», «Прибалтийская инвестиционная компания», группа компаний «Гера», холдинговая компания «Пинскдрев». Особенно хочется отметить работу областных дирекций по привлечению новых клиентов. Среди них – «Санта-Бремор», «Гродно Азот», борисовский завод «Полимиз», «Пинскдрев», «Полоцк-Стекловолокно» и много других компаний, привлеченных в регионах. Также мы качественно поработали в направлении организации

долгосрочного сотрудничества с действующими клиентами банка.

Огромная работа проводилась по повышению эффективности системы персонального менеджмента. И в этом значительную роль сыграли традиционные VIP-клубы, которые с каждым годом вызывают все больший и больший энтузиазм у наших клиентов. Очень много новых клиентов приходит на обслуживание в наш банк как раз в результате рекомендации наших VIP-ов. В 2013-м году в рамках VIP-клуба мы провели Крещенское купание, лыжный турнир в Словакии (тем самым банк уберечь своих клиентов от урагана «Хавьер», бушевавшего в Беларуси), Кубок Белгазпромбанка по бильярду, летний День семьи, VIP-встречу в рамках «ТЕАРТа» и завершили год великолепным пред Рождественским вечером, очень креативным и интересным.

В ноябре 2013 года мы провели анкетирование корпоративных клиентов, чтобы посмотреть, как они оценивают качество обслуживания. Работу менеджеров по расчетно-кассовому обслуживанию как отличную оценили 82,6 % респондентов. Так же на «отлично» работу менеджеров по операциям кредитного характера оценили 83,8% клиентов, принявших участие в опросе. Качество оказываемых услуг по продуктам расчетно-кассового обслуживания оценили как «в основном устраивает» – 92,4% опрошенных, по услугам кредитного характера – 86,9%.

Проданная работа не могла не сказаться на уровне «оседаемости» клиентов, который в 2013 году составила 96,37% (год назад этот показатель равнялся 95%). Также в 2013-м году мы продлили операционное время по исчислению расчетно-кассовых операций до 15.30 (с понедельника по четверг) и до 14.30 (в пятницу). Этот регламент по результатам опроса 2013 года был одобрен и устраивает 78,6 % наших клиентов. В наступившем году мы будем изыскивать возможности для продления операционного времени еще на полчаса.

Кроме того, мы вывели на рынок дополнительный сервис «Дистанционный валютный контроль», где клиенты с по-

мощью системы «Клиент-Банк» получили возможность отправлять в банк сканированные копии документов для проведения валютного контроля и оперативно получать сообщения по проведению/одобрению сделки или об отказе/причинах отказа. Все это существенно сэкономило время наших клиентов, которым теперь не требуется посещать офис, а также экономит затраты банка по приросту численности нашего персонала в расчетно-кассовом блоке.

Активно мы действовали по внедрению электронного документооборота. К концу года доля электронных документов в системах «Интернет-Банк» и «Клиент-Банк» составила 99,7% от общего количества.

Структурные преобразования

В 2013 году была проведена огромная работа по улучшению качества работы департамента кредитования и инвестиций, в том числе и кадровая. На базе отдела проектного финансирования создано управление, также сформирована и работает группа лизинга. Отделы корпоративного кредитования обеих городских дирекций преобразованы в удаленный отдел корпоративного кредитования. В рамках этой процедуры мы провели работу по централизации мониторинга корпоративных операций корпоративных клиентов бывших городских дирекций, и все функции по сопровождению кредитных операций были переданы в головной офис. Кроме того, многое сделано по повышению качества работы управления оценки и реализации имущества, которое в перспективе планируется перевести на аутсорсинг. И еще мы провели окончательное разделение кредитных портфелей клиентов малого и корпоративного бизнеса. Все это позволило сконцентрироваться на повышении качества обслуживания крупных клиентов и разработке новых продуктов.

В рамках проекта «Факторинг субстандартной задолженности» мы профинансировали Брестский чулочный комбинат. Реализовали проект «Скрытый

факторинг задолженности физических лиц с правом регресса в иностранной валюте» с компанией «ФелОкт-сервис» — дилером «Шкоды». В финальной стадии находятся подготовительные работы по предоставлению услуг факторинга задолженности физических лиц крупнейшему мобильному оператору в Беларуси — компании МТС.

Среди знаковых программ в области проектного финансирования следует указать финансирование создания новой розничной сети «Mart Inn» с участием литовских инвесторов на сумму 11 млн. долларов. Также была проведена работа по новому продукту — финансированию энергоэффективных проектов в рамках программы BelSEFF за счет кредитной линии ЕБРР. Совместно с консультантами BelSeff были проведены семинары среди потенциальных клиентов, в результате чего подписаны два соглашения с инвесторами Ирландии и Литвы по организации и финансированию двух солнечных парков на территории нашей страны общей мощностью 9 МВт на сумму около 10 млн. долларов. Также было проведено финансирование инвестиционного проекта компании «Унимодус» на строительство в Минске центра обслуживания автомобилей BMW с использованием аккредитивной формы расчетов.

Задачи 2014 года для подразделения корпоративного блока еще более напряженные, чем в ушедшем году. При этом правила, которые формирует Нацбанк, таковы, что при их полном соблюдении невозможно обеспечивать прирост кредитного портфеля на всем протяжении года в каком-то плановом режиме.

Цифры и факты

– По итогам работы за 2013 год корпоративный блок выполнил план по приросту кредитного портфеля на 106%, по портфелю облигаций – на 114%, при этом удалось сохранить долю проблемных активов в размере 5,36% при прогнозируемом значении не более 6%.

– Удельный вес проблемной задолженности в кредитном портфеле на 1.01.2014 составляет 0,3%, с учетом забалансовой задолженности – 2,1%.

– Объем выданных банковских гарантий составил в 2013 году 625 млн. долларов. Наиболее знаковые – гарантии в пользу «Роснефти» по поручению Мозырского нефтеперерабатывающего завода на сумму 168,3 млн. долларов; привлечение целевых средств для торгового финансирования компании «Алютех» на сумму 19 млн. долларов, для компании «Агропродукт» на сумму 12 млн. долларов, компании «РапсКлецк» на сумму 9,1 млн. долларов.

– Объем проектного финансирования увеличился на 68% и составил 119 млн. долларов. При этом удельный вес кредитов по программе проектного финансирования в общем кредитном портфеле увеличился с 14% до 15%.

– Объем привлеченных целевых ресурсов торгового финансирования за 2013 год составил 121 млн. долларов. Общий объем торгового финансирования составил на 1 января 129 млн. долларов, что является максимальным за время существования управления международного торгового и структурного финансирования с 2010 года.

Лучшие из лучших

Управление продаж под руководством Владимира Добровольского, управление корпоративного кредитования (Елена Лескова), управление проектного финансирования (Татьяна Конопляникова), управление международного торгового и структурного финансирования (Александр Зантович) – это те подразделения, которые поработали

в 2013 году наиболее активно. Среди дирекций порадовал в этом году Могилев, который провел огромную работу как по приросту числа корпоративных клиентов, так и по росту объемов корпоративного портфеля. Традиционно хорошо поработал корпоративный блок Гомельской областной дирекции, а то, как сработал Брест по привлечению «Савушкина» и «Санта-Бремор», не может не вызвать оцаций.

Ожидания от 2014 года

Задачи 2014 года для подразделения корпоративного блока еще более напряженные, чем в уходящем году. На мой взгляд, это будет самый сложный год, потому что Постановление Правления Национального банка от 3 января 2014 года ограничивает возможности банков по приросту корпоративного кредитного портфеля до 0,7 % в месяц. При этом правила, которые формирует Нацбанк, таковы, что при их полном соблюдении невозможно обеспечивать прирост кредитного портфеля на всем протяжении года в каком-то плановом режиме. К тому же Нацбанк устанавливает ограничение в размере 35% по стоимости привлекаемых ресурсов со стороны юридических лиц, что существенно снижает возможности по представлению конкурентоспособных предложений по привлечению пассивов. А с 16 января Национальный банк запретил предоставление кредитов в иностранной валюте на проекты, не связанные с расчетами с нерезидентами. Это административное ограничение еще больше ограничило возможности банков по дальнейшему развитию корпоративного бизнеса.

Нашему корпоративному блоку придется трудиться в условиях жестких нормативных ограничений роста корпоративного портфеля и необходимости выполнения финансового плана. Мы будем делать все возможное, чтобы выполнить поставленные перед нами задачи, и я убежден, что в результате мы найдем выход из сложившейся ситуации.

Юрий КАРПИЦКИЙ

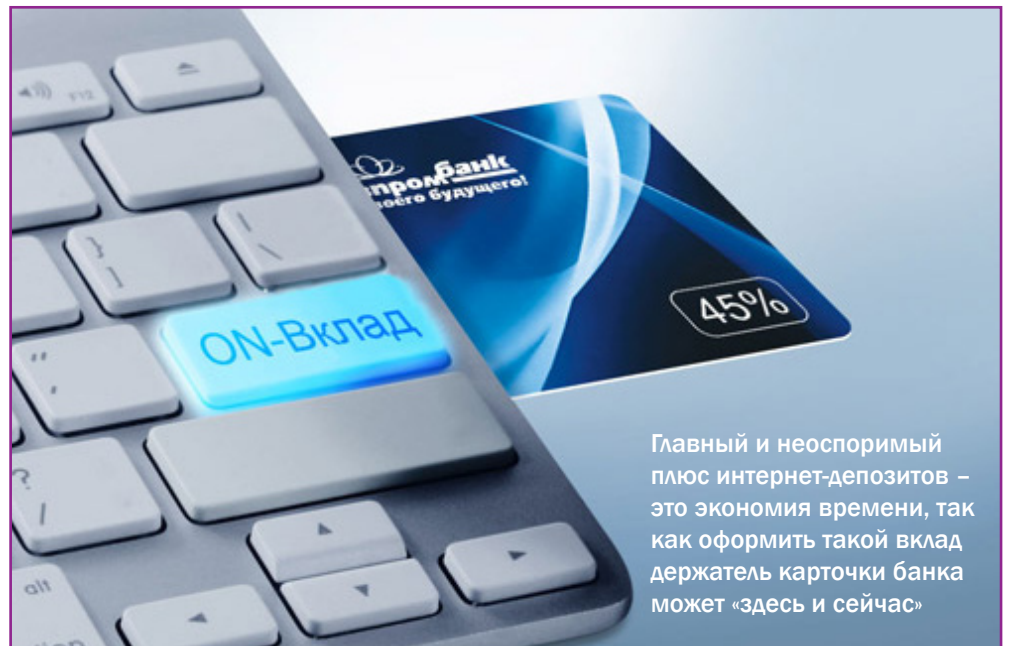
Экономия вашего времени

В интернет-банке Белгазпромбанка появилась новая возможность: открытие вклада в режиме онлайн. Раньше для оформления депозита нужно было стоять в очереди, пройти через утомительные бюрократические процедуры, теперь все стало проще — новая услуга уже получила хорошие рекомендации специалистов и финансовых экспертов.

– С учетом стремительных темпов роста пользователей сети Интернет мы в нашей работе нацелены на максимальное предоставление банковских услуг через дистанционные каналы банковского обслуживания, – отметил директор Департамента розничного бизнеса Белгазпромбанка Андрей АНДРЕЙЧИКОВ. – Интернет-банкинг становится перспективным и удобным для клиента, поскольку предоставляет им доступ к банковским услугам повсеместно и круглосуточно. Если для клиентов интернет-вклад создает комфортные условия в части обслуживания и позволяет экономить время, то для банка это позволяет оптимизировать процессы и снизить затраты, связанные с обслуживанием клиентов. Плюс, развитие финансового сервиса на ИТ-технологиях – это всегда сильное конкурентное преимущество в работе с клиентами.

В настоящее время введен краткосрочный интернет-ОН-вклад в белорусских рублях на срок 30 дней. В ближайшей перспективе планируется создать линейку интернет вкладов, как в национальной, так и в иностранной валюте, а также реализовать возможность пополнять действующие вклады банковскими платежными картами других банков.

Подробнее о том, как оформляется интернет-вклад, и о планах по развитию технологии корреспонденту рассказала начальник управления розничных операций Татьяна МАКАВЕЦКАЯ:



Главный и неоспоримый плюс интернет-депозитов – это экономия времени, так как оформить такой вклад держатель карточки банка может «здесь и сейчас»

– Какие плюсы имеют интернет-депозиты? Что нужно для их оформления? Станут ли они реальной альтернативой традиционным вкладам?

– Главный и неоспоримый плюс интернет-депозитов – это экономия времени, так как оформить такой вклад держатель карточки банка может «здесь и сейчас» (в любое время суток и в любой день недели – главное, чтобы был доступ к интернету). При истечении срока вклада возврат денежных средств, внесенных в интернет-депозит, вместе с суммой начисленных процентов также будет происходить без личного обращения вкладчика в наш офис – банк сам перечислит их на карточный счет клиента, с которого перечислялась сумма первоначального взноса при оформлении интернет-депозита.

В банковской сфере интернет открыл огромное количество новых возможностей, без интернет-банкинга уже невозможно представить современный банк. И отвечая на вопрос «станут ли интернет-депозиты реальной альтернативой традиционным вкладам?», можно с уверенностью говорить: «ДА!».

– Что будет следующим шагом в этом направлении?

– Планы большие. Конечно, будет расширяться сама линейка интернет-депозитов, появятся «новые версии» ОН-Вклада. В первую очередь, линейка интернет-депозитов в белорусских рублях пополнится ОН-Вкладами с различными сроками и процентными ставками. Также планируется запуск интернет-депозитов в иностранной валюте. Учитывая инструментарий открытия вкладного счета, линейка интернет-депозитов, как правило, будет ориентироваться на мобильные, короткие сроки, по крайней мере, на начальном этапе.

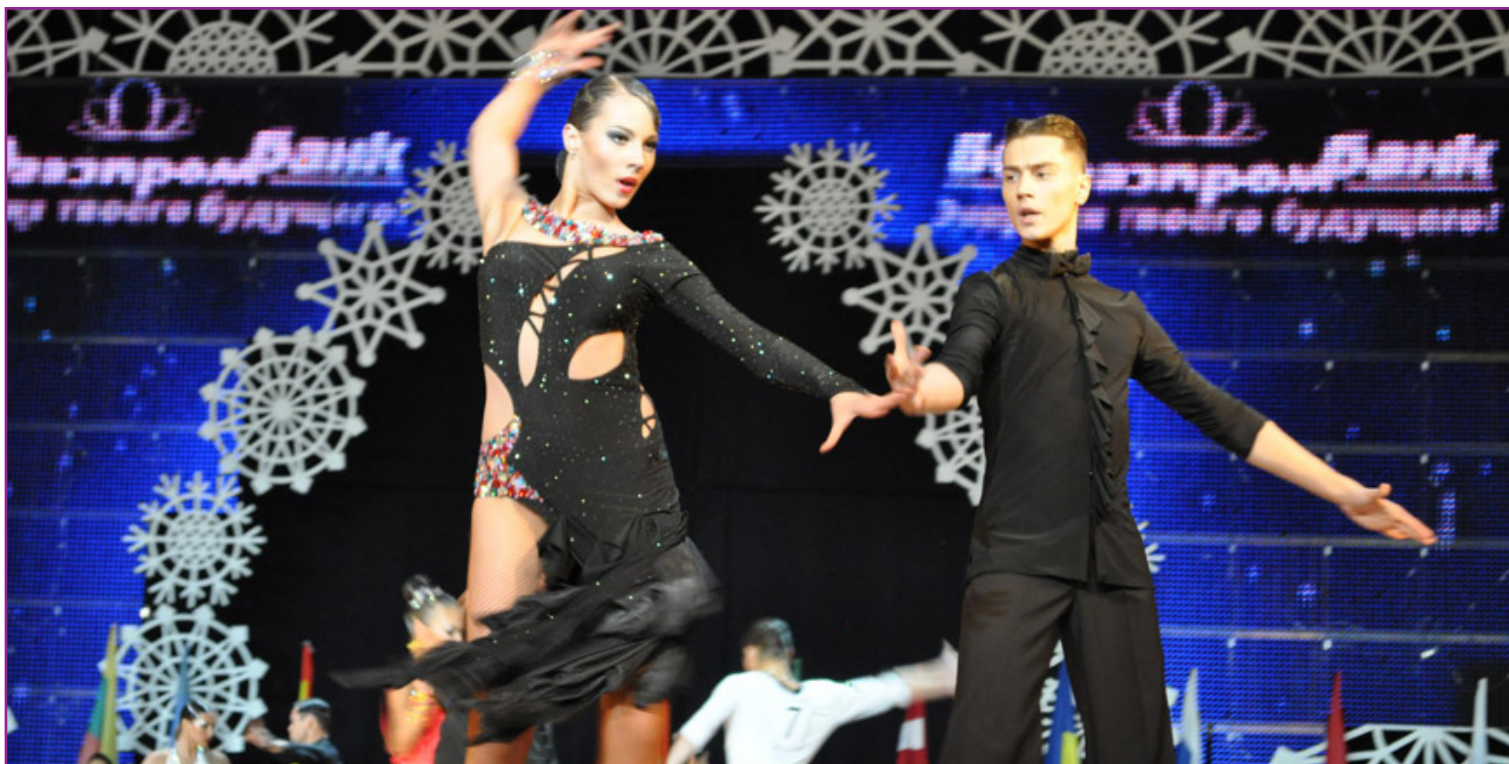
Одной из наиболее важных задач для нас в развитии данного направления бизнеса является предоставление возможности размещения денежных средств в интернет-депозиты держателям банковских платежных карточек не только нашего, но и других банков. Это не только значительно расширит круг наших клиентов новыми вкладчиками, но и предоставит возможность уже действующим вкладчикам ОАО «Белгазпромбанк» размещать свои сбережения в нашем банке, не выходя из дома или офиса. Надеюсь, в самое ближайшее время такая возможность будет реализована.

ОАО «Белгазпромбанк»
в четвертый раз выступил
генеральным партнером
крупнейшего в Беларуси
Международного турнира
по спортивным бальным танцам
«Витебская снежинка».

18-19 января
в концертном зале «Витебск»
состоялись соревнования по
европейской
и латиноамериканской
программам



«Витебская снежинка»: горячие танцы посреди зимы



При выходе на паркет в глазах всех участников «Витебской снежинки» загоралась искра, а в зале становилось жарко. Здесь, на паркете, танцоры воссоздают весь свой опыт, показывают, как важен для них танец. Для них танец – не просто искусство владения своим телом, для ребят – это свой собственный мир.

Не так уж много хореографических состязаний и фестивалей могут похвастаться многолетней историей. Конкурс «Витебская снежинка» – приятное исключение.

Это красочное и незабываемое шоу, участниками были и совсем юные пары, начиная с 5-летнего возраста, и состоявшиеся профессионалы – в категории «Сеньоры» возраст превышал 35 лет, и это очередной повод гордиться Витебском как городом с яркими культурными традициями и интересными проектами в сфере хореографического искусства.

Идея проводить танцевальный фестиваль среди зимы была удачной – когда организм среднего витеблянина страдает от нехватки солнечного света, метель из разноцветных платьев и за-

жигательные ритмы обеспечивают ему дополнительную порцию серотонина.

В этом году на витебские подмостки вышли представители 15 стран: Азербайджана, Беларуси, Грузии, Испании, Италии, Казахстана, Латвии, Литвы, Молдовы, Польши, России, Турции, Украины, Финляндии и Швейцарии. Всего 672 пары в возрасте от 5 до 35 лет, которые соревновались в латиноамериканской и европейской программах. Одно из наивысших рейтинговых соревнований в мире – турнир World Dance Sport Federation International Open (WDSF) судили арбитры международного уровня высшей категории.

Здесь, на паркете, танцоры воссоздавали весь свой опыт, показывали как важен для них танец. Для них танец – не просто искусство владения своим те-

лом, для ребят – это свой собственный мир. И пусть в спортивных балльных танцах борьба выражена не так ярко, но сама энергия танца дает почувствовать то, с каким настроением участники вышли на паркет. Движения четкие, платья яркие и переливаются под светом ламп, а эмоции от побед и поражений заметней и ощутимей.

Проведение таких мероприятий помогает поддерживать и укреплять дружеские отношения с другими государствами, знакомит молодежь с различными танцевальными направлениями и прививает любовь подрастающего поколения к танцам.

Антон БАШМЕТОВ,

начальник отдела корпоративного бизнеса Витебской областной дирекции

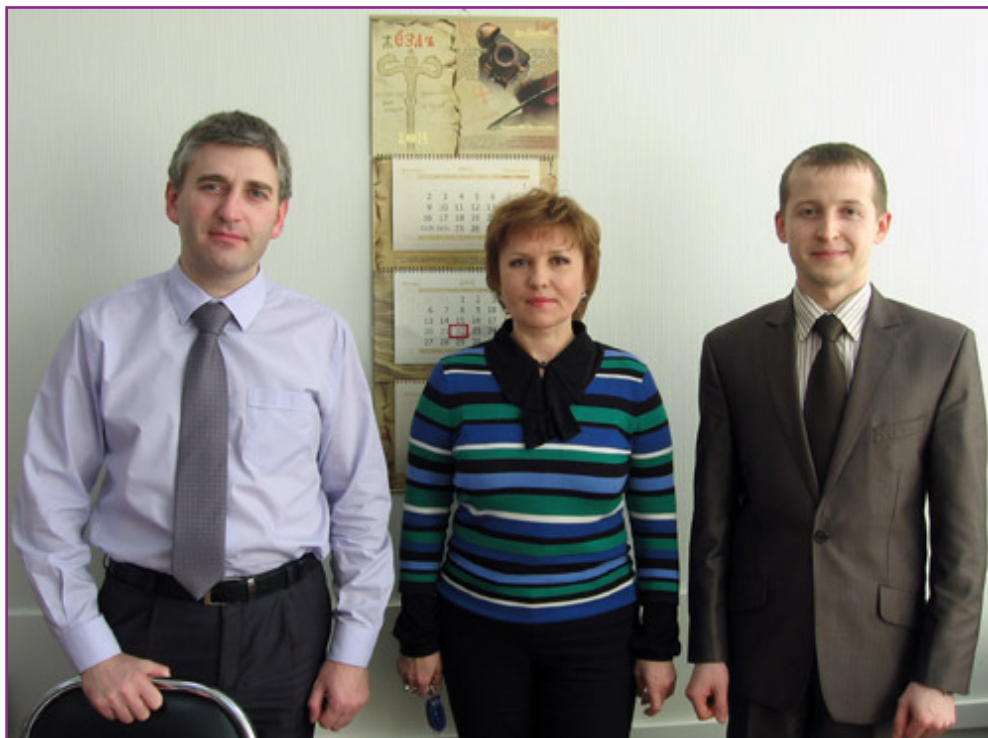
Реинжиниринг в действии: январь

Первый месяц 2014 года принес важные изменения для отдела организации внутреннего контроля, который теперь стал управлением. Новое структурное подразделение Белгазпромбанка возглавил Вадим Малыхин. Начальником отдела организации внутреннего контроля УВК назначен Сергей Бомбешко, а отдел мониторинга внутреннего контроля УВК возглавила Елена Голубева.

Коллективный портрет новообразованного управления внутреннего контроля (УВК) и стоящие перед ним задачи обрисовал Вадим МАЛЫХИН:

– Прошедший год был ознаменован для ОАО «Белгазпромбанк» и всей банковской системы Республики Беларусь вступлением в силу дополнений и изменений в Банковский кодекс. Новации, прежде всего, отразили требования регулятора к наличию в банке эффективного корпоративного управления, обеспечивающего реализацию целей и стратегии развития банка, включая обеспечение его финансовой надежности и способности к долговременному существованию в качестве прибыльной финансовой организации.

Основные усилия Белгазпромбанка в 2013 году были сосредоточены на адаптации системы внутреннего контроля банка вышеуказанным новым требованиям законодательства, которые Национальный банк закрепил в ряде соответствующих инструкций. При этом Белгазпромбанк последовательно обеспечивал реализацию Стратегического плана развития банка на 2013-2016 годы в части построения риск-ориентированного контроля.



На фото слева направо: начальник управления внутреннего контроля Вадим Малыхин, начальник отдела мониторинга внутреннего контроля Елена Голубева, начальник отдела организации внутреннего контроля Сергей Бомбешко

Для обеспечения системной реализации данной задачи в 2013 году были предприняты последовательные шаги, в том числе назначено должностное лицо, ответственное за внутренний контроль в банке, подчиненное непосредственно председателю правления и подотчетное совету директоров банка.

В сентябре 2013 года начало работу специальное постоянно действующее подразделение по осуществлению внутреннего контроля – отдел организации внутреннего контроля, деятельность которого направляет (контролирует) должностное лицо, ответственное за внутренний контроль в банке.

Изменение требований регулятора к функционалу службы внутреннего аудита и создание подразделения по организации внутреннего контроля повлекло

необходимость оперативного пересмотра и четкого разграничения областей ответственности и порядка взаимодействия данных служб.

С учетом этого, правлением банка в декабре 2013 года принято решение о создании с 01.01.2014 управления внутреннего контроля (на базе отдела организации внутреннего контроля), в том числе за счет перевода в структуру нового подразделения сотрудников управления внутреннего аудита, выполнявших контрольные функции в областных дирекциях. Последнее обстоятельство позволило выполнить одно из решений банка, закрепленное в Программе стратегического развития: наличие в каждой областной дирекции представителя подразделения внутреннего контроля банка.

«Ежегодный диалог» по технологии KPI: значение имеет только то, что можно посчитать

Традиционно в январе-феврале сотрудники Белгазпромбанка готовятся к главному оценочному мероприятию года – Ежегодному диалогу. Подведение итогов, планы и задачи на будущее, оценка результатов, дальнейшее развитие, карьерный рост и многое другое является темой для разговора между руководителем и подчиненным.

Процедура Единого диалога (ЕД) зарекомендовала себя в качестве эффективного инструмента, который не только позволяет оценить вклад каждого сотрудника Белгазпромбанка в общее дело с целью дальнейшей мотивации, но является сильным мотивирующим фактором сам по себе. Во-первых, ЕД заставляет четко систематизировать свои достижения и сформулировать задачи на следующий период, что, безусловно, необходимо делать каждому, а во-вторых — дает уверенность в четкой прямой и обратной связи, понимание перспектив, возможность высказаться и выслушать друг друга всем участникам рабочего процесса. Безусловно, здесь всегда присутствует некоторая доля субъективности в оценках и расплывчатости и недопонимания в задачах будущего периода. Именно для снижения «уровня неопределенности» в данном процессе и было решено применить такой испытанный временем инструмент, как KPI.

В 2014 году в рамках проекта «Совершенствование системы мотивации



персонала на основе KPI», рабочая группа в составе управления по работе с персоналом и управления развития сделала первый, очень важный шаг в этом направлении. Разработан новый формуляр для диалога, в основе которого метод KPI – самый современный, наиболее используемый и востребованный в мире подход в оценке персонала с использованием ключевых показателей эффективности. Участники проектной группы пришли к выводу о том, что уже недостаточно говорить об общих направлениях деятельности,

а нужно вникать в частности, поэтому вклад каждого работника должен быть не только оценен по заслугам, но и система оценки должна стать прозрачной и понятной каждому.

— В основе алгоритма наших действий и планов лежит следующая идеология, — отмечает руководитель рабочей группы, начальник управления по работе с персоналом Наталья НАЙДЕНКОВА. — Мы считаем, что приоритетами являются стратегия и понимание бизнес-процессов, в результате чего происходит постановка целей и, соответственно,

должны существовать показатели KPI, которые измеряют достижение поставленных целей. Наша цель — в 2015 году, в процессе Ежегодного диалога, иметь в отношении каждого работника фактический процент выполнения именно для него установленных показателей, потому что мы придерживаемся главного принципа KPI: значение имеет то, что можно посчитать. Процент выполнения показателей (и, соответственно, целей) и должен стать основанием для конкретной суммы ежегодного премирования за выполнение стратегического плана развития банка, а вклад каждого из работников, участвующих в Ежегодном диалоге, будет очевиден.

Главная цель проекта — создать измеримые критерии успеха, то есть разработать и внедрить системы мотивации на основе ключевых показателей эффективности, где главный ориентир — денежное стимулирование за достижение определенного результата. Планируется, что от процента выполнения целей будут зависеть и изменения действующих сейчас мотивационных инструментов: надбавок к окладу и повышение в должности.

— На мой взгляд, новая методика расширяет управленческие возможности руководителя и делает гораздо более

Ключевые показатели эффективности (англ. Key Performance Indicators, KPI) — показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. KPI позволяют производить контроль деловой активности сотрудников, подразделений и компании в целом.



Использование ключевых показателей эффективности дает организации возможность оценить свое состояние и помочь в оценке реализации стратегии.

Основным преимуществом ключевых показателей эффективности является их универсальность. Они нацелены на повышение заинтересованности персонала в результатах деятельности организации и обозначение качества и эффективности своей работы в целях получения бонусов.

Разработка KPI: (ПРАВИЛО «SMART»)

KPI ДОЛЖНЫ БЫТЬ:

- **S (Specific):** ЯСНО И ПРОСТО СФОРМУЛИРОВАННЫМИ
- **M (Measurable):** ИЗМЕРИМЫМИ, ПОДДАЮЩИМИСЯ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ
- **A (Accurate):** ТОЧНЫМИ, ОПРЕДЕЛЁННЫМИ
- **R (Realistic and tangible):** РЕАЛИСТИЧНЫМИ, ВЫПОЛНИМЫМИ
- **T (Time bound):** ОГРАНИЧЕННЫМИ ВРЕМЕННЫМИ РАМКАМИ

аргументированными оценки, одновременно конкретизируя задачи и расставляя приоритеты в работе для всех, — считает начальник управления развития Ульяна ЗАХАРОВА. — Это первый этап на пути к построению системы, четко связывающей стратегические цели банка с задачами и оценкой вклада каждого сотрудника. Работа в данном направлении будет продолжаться, и конечно, наша рабочая группа заинтере-

ресована в активной обратной связи со всеми, у кого есть идеи и предложения по совершенствованию системы мотивации.

Выбор внедрения нового стандарта проведения Ежегодного диалога в качестве первого этапа проекта не был случайным — именно данный инструмент в настоящее время является наиболее широко используемым для оценки вклада каждого работника в результат работы банка за год. А изменение подходов к этой оценке направлено, в первую очередь, на повышение уровня ее объективности.

— Тема оценки эффективности деятельности подразделений и отдельных работников банка — безумно интересная и одновременно такая же сложная, — утверждает начальник управления проектами Андрей ШИШКО. — Здесь важно подобрать критерии, которые позволят максимально объективно и прозрачно оценивать вклад каждого члена трудового коллектива в общий результат и, соответственно, адекватно поощрять его за данный вклад. Это позволит сделать систему мотивации справедливой — лично я вижу в качестве главной цели проекта именно это.

Участники рабочей группы понимают, что на начальном этапе у сотрудников банка будет возникать множество вопросов к механизму функционирова-

ния системы, к алгоритму расчета КРІ и их анализу – и это вполне естественно. Более того, нововведения потребуют дополнительных затрат времени и энергии со стороны руководителей подразделений, а это может вызвать некоторые сомнения в ее работоспособности и даже где-то неприятие самой сути предлагаемых изменений. Однако нужно помнить, что с внедрением новой формы ЕД каждый руководитель получает в свои руки инструмент оценки, а каждый работник – систему мониторинга своей личной результативности. По общему мнению участников рабочей группы, это стоит некоторых дополнительных усилий, которых потребует проведение ЕД по обновленной схеме.

— Важным фактором является то, что КРІ могут формироваться исходя из должностных инструкций и функциональных обязанностей сотрудников (или положений о структурных подразделениях), а также на основе формализованных бизнес-процессов, — говорит начальник отдела подбора, обучения и развития Алексей ГОЛЬЦОВ. — КРІ позволяет управлять эффективностью, то есть устанавливать измеримые задачи, затем оценивать и мотивировать их достижение. В практике принято выделять от 3 до 5 КРІ. Больше количество КРІ делает систему громоздкой как для тех людей, которые занимаются подсчетом результатов, так и для самих сотрудников, и может стать вместо мотивирующего «демотивирующим» фактором. Грамотное использование разработанных КРІ для организации может служить хорошим мотиватором как для коллектива, так и для отдельно взятого человека. Следовательно, использование данных показателей – способ помочь сотрудникам добиваться поставленных целей, а не попытка убеждения их в том, что они плохие работники.

Участники рабочей группы убеждены, что новая идеология ЕД позволит каждому работнику банка повысить эффективность своей работы, что обязательно скажется на работе Белгазпромбанка в целом. Обсудить новую процедуру ЕД, задать вопросы и внести конструктивные предложения можно на внутреннем корпоративном портале.

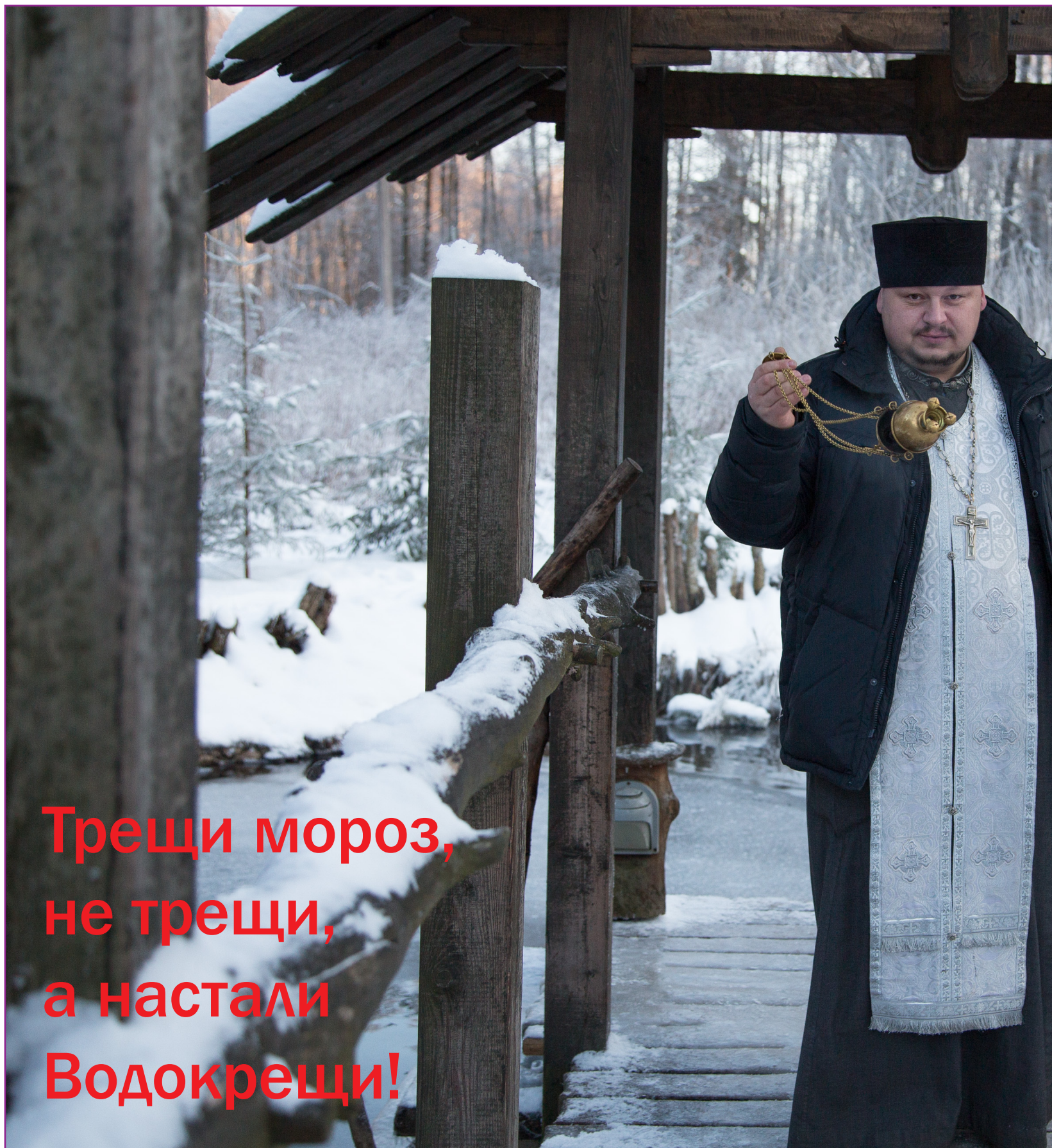


Место системы КРІ в структуре бизнес-процессов

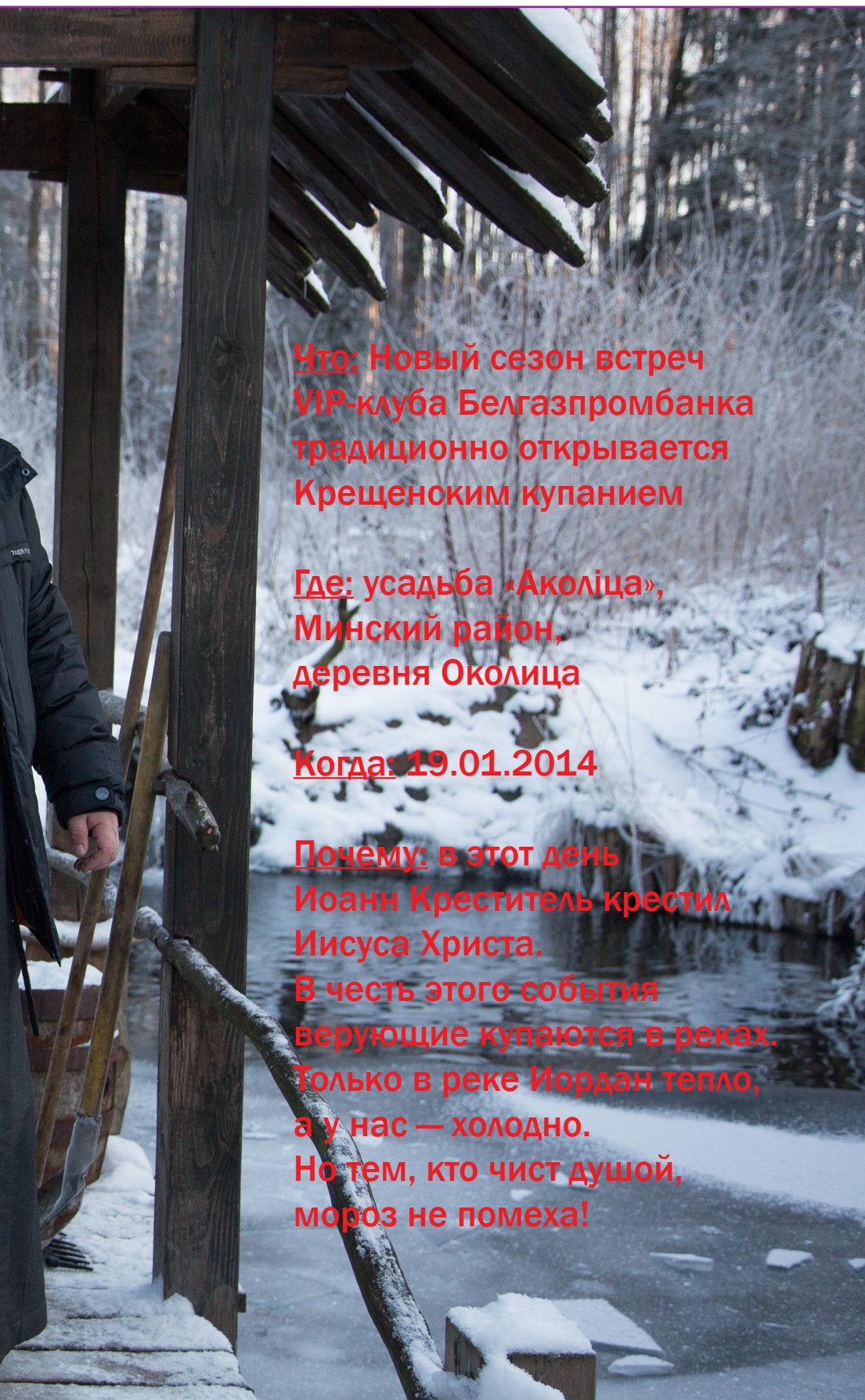
Применять КРІ можно как для оценки работы всей организации, ее отдельных подразделений, так и конкретных работников. Также они дают возможность сравнить показатели по нескольким подразделениям за один и тот же период. Используя данную методику, организация, таким образом, выявляет эффективные и неэффективные подразделения.

В современных условиях любого бизнеса ключевые показатели эффективности направлены на то, чтобы решить следующие задачи: показать эффективную деятельность персонала; измерить прогресс достижения целевых показателей сотрудниками и организацией; придать работе организации системный характер. Эффективную деятельность персонала Белгазпромбанка, как известно, можно определить через процедуру оценки — Ежегодный диалог.

В результате, с помощью данной оценки можно получить информацию об уровне работы персонала, а также определить степень эффективности трудовой деятельности, то есть насколько результаты деятельности персонала соответствуют поставленным целям. Чтобы оценка труда персонала была достаточно полной и адекватной, все ключевые показатели должны быть мотивационными, что означает следующее: все сотрудники ясно понимают, как те или иные показатели влияют на их заработную плату, бонусы и развитие организации в целом.



**Трещи мороз,
не трещи,
а настали
Водокрещи!**



МИНСК: НОВЫЙ ВЗГЛЯД на знакомый город

Ежемесячная «Среда развития» для сотрудников Белгазпромбанка состоялась в последнюю среду января на прежнем месте: в учебном классе (каб. 1204.2) офиса банка в Sky Towers (ул. Домбровская, 9). Мастер-класс под названием «Минск: new look» провела историк и экскурсовод Евгения Быц.

Яўгенія так апісала свой майстар-клас пад назвай: «Новы погляд на знаёмы горад» — гісторыя банкаўскай справы і крэдытных устаноў у Мінску XIX стагоддзя. Пагаворым аб тым, як усё пачыналася, хто валодаў капіталамі ў горадзе 100 гадоў таму, хто і каму выдаваў пазыкі. І раскроем таямнічую сувязь паміж мінскімі банкамі, польскай операй і паэтам Барысам Пастэрнакам! Вас чакае знаёмства з колішнім фальваркам Дамброўка і вуліцай Дамброўскай. Былыя прадмесці і сённяшнія мікрараёны Мінска, якія захоўваюць драбніцы гістарычнай памяці. Мікратапаніміка як падказка для цікаўных да мінуўшчыны свайго гораду. Таксама будзем разам узгадваць цікавасці з гісторыі і сучаснасці нашага горада, паспрабуем глянуць на яго з новага ракурсу, адкрыць для сябе невядомае ды нечаканае».



Услышав Евгению Быц, понимаешь, что живешь в самой красивой стране – Беларуси!

– Вельмі нязвыкла слухаць у сценах банка лекцыю з чыста гуманітарнай сферы, хаця я і ўпэўнены, што гэта будзе вельмі карысна!

– Усё вельмі проста. Мне б хацелася звярнуць увагу людзей, якія жывуць у нашым горадзе, на тое, побач з якой гісторыяй яны жывуць. Гэта сапраўды важна. Мы заўсёды кажам, што вельмі добра ў Парыжы, нядрэнна ў Варшаве, цудоўна ў Берліне, прыгожа ў Дрэздэне. Але, напэўна, момант гонару – пазітыўнага – нам не хапае, калі справа датычыцца нашай радзімы. У нас ёсць вялікае пытанне – захаванне архітэктурнай спадчыны. Мы кажам: так, шкада, у нас нешта знікае, яшчэ адзін замак, яшчэ адзін палац, яшчэ адна сядзіба, і гэтак далей. Але знікае чаму? Мы проста не ведаем пра гэта. Для таго, каб звацца беларусам, прадстаўніком гэтай нацыі, быць годным грамадзянінам гэтай краіны, варты ведаць, чым мы можам ганарыцца, з чаго складаецца гэтае паняцце, «беларусы і Беларусь». І я як гісторык, са свайго боку, упэўненая у тым, што людзі

цікаўныя да гэтай тэмы. Сапраўды, я працую экскурсаводам, я бачу, колькі людзей прыходзіць на экскурсіі – на тыя, за якія трэба плаціць, і на тыя, за якія не трэба плаціць – на экскурсіі, якія праходзяць у холад, у дождж. І гэтая цікаўнасць большая, чым разуменне нейкіх побытавых нязручнасцяў. І я упэўнена, што тут, у банку, як нідзе – фізікі, якія лірыкі, і матэматыкі, якія таксама крышку лірыкі – маюць цікаўнасць да гэтага. Жывыя людзі з жывым розумам, відавочна, будуць, гэтым цікавіцца. Я спадзяюся, што сённяшні вечар будзе праведзены не дарэмна.

– Вы засяродзіце сваю ўвагу на вуліцы Дамброўскай і раёне Дамброўка, ці закранеце таксама іншыя тэмы?

– Мы закранем досыць шмат тэмаў сёння – не толькі Дамброўка і вуліца Дамброўская... Дарэчы, я зараз стаяла ўнізе, чытала, на адной шыльдзе было напісана пра банк, офіс якога знаходзіцца на вуліцы Дамброўскага! Пра гэта мы таксама пагаворым – і хто такі Дамброўскі, і ці можа у нас быць вуліца Дамброўскага (усміхаецца). На

жаль, такое бывает. Шкада, але гэта сведчыць пра непісьменнасць чыноўнікаў, якія гэтым займаюцца. Але сёння не пра гэта – пагаворым пра фальваркі, пра горад, як ён рос, развіваўся, якім чынам ён набыў сённяшні свой выгляд. Раскажу пра самыя цікавыя мікрараёны (ёсць такое смачнае беларускае слова «прадмесці»), як яны называліся, чаму яны так зваліся і якая гісторыя ў іх хаваецца на сённяшні дзень. Крышачку пагаворым пра Мінск пасляваенны, і мне хацелася б акрэсліць накірунку нашай далейшай дзейнасці – то бок калі людзі зацікавяцца, сапраўды, можна было б прайсціся па некалькіх маршрутах па горадзе, нешта паказаць, расказаць, больш даведацца. Я так разумею, не ўсе жывуць у мікрараёне Дамброўка. Відавочна, людзі ездзяць сюды з іншых раёнаў горада, нехта нават з прыгарада. Яны ўпэўнены: ну што там можа быць цікавага? Дык вось, я раскажу, што там цікавага, і, напэўна, падштурхну да нейкіх далейшых дзеянняў.

Участникам семинара было приятно окунуться в атмосферу открытий и мир истории Минска, и в своих отзывах они высказали благодарность организаторам и автору программы.

Главный экономист отдела кредитования и гарантий Елена БОРОДИНА:

– В первую очередь, хочется отметить мастерство лектора Евгении, которая поразила меня своей грамотной речью на белорусском языке, таком родном и близком. Ведь так приятно в наше время услышать настоящую родную мову: не “трасянку” либо другой смешанный язык, выдаваемый за подобие белорусской речи! В ее речах я услышала настоящий родной язык, на котором говорили Купала и Колас, и прочувствовала ценность того, чем мы в настоящее время, как нация, не дорожим!

Также во время лекции были рассказаны краткие истории происхождения города Минска и самой улицы Домбровская, центральных и некоторых спальных районов столицы. Я не уверена, что все знают или помнят отдельные исторические моменты, касающиеся образования Минска и его развития. Спасибо за то, что вы на некоторое время погрузили нас в безумно инте-

ресный и очень значимый для нас мир белорусской истории!

Кроме того, я всегда восхищаюсь людьми, занимающимися своим делом и получающими от этого невероятное моральное удовлетворение, а Евгения именно такой человек. Надеюсь, она и в дальнейшем будет нас удивлять и очаровывать своей любовью к белорусскому языку и истории, родной страны!

В завершении лекции была проведена викторина, и всем участникам семинара вручили маленькие сувениры с национальным колоритом, что было очень трогательно и приятно! Мне кажется, после семинара у всех появилось одно общее желание: еще не один раз встретиться с Евгенией, в том числе и на улицах нашего любимого города в качестве экскурсантов, и совершить, несомненно, интереснейшие и увлекательные экскурсии по нашей столице!

Ведущий экономист отдела расчетов и текущего сопровождения розничных операций Оксана ПОЛЕЩУК:

– Человек, живущий в стране, должен знать ее историю и культуру. И этот семинар очень важен и нужен, по крайней мере, для меня. Спасибо большое организаторам. Если вкратце, то познавательно было узнать происхождение названий многих районов и улиц Минска, в том числе и название улицы Домбровская. Интересно было посмотреть на слайдах архитектуру того Менска, который был раньше, а также приятно было послушать “пявучую родную мову”, на которой проводился семинар.

Экономист 1 категории отдела Delay Елена ДИТКОВСКАЯ:

– Осталось впечатление сродни тому, как резные наличники и любые архитектурные детали декоративного назначения придают характер и очарование простым зданиям, так и какие-то небольшие истории, рассказанные Евгенией, действительно представили облик нашего родного города в более ярком и самобытном виде. Проявили тот факт, что история и колорит города очень и очень интересны и разнообразны! Действительно, среди привычного будничного взгляда на город нам предоставили возможность посмотреть

с другого ракурса и увидеть необычное в привычном. Полезным для себя лично считаю появившееся желание познакомиться с некоторыми страницами истории города и побывать на экскурсиях по Минску вместе с друзьями.

Самым запомнившимся была история о “покопытном” налоге (на строительство храма) – с каждого копыта, входившей в город лошади – наши предки были сообразительны, и конечно, приятно было узнать историю возникновения наименования улицы, на которой в настоящее время находится наше место работы – Домбровская. (От предместья с дубравами, «демб» - дуб по-польски, измененное «Дембровская» и послужило предком нынешнего названия).

Под общий знаменатель впечатления от семинара подвела его организатор, главный специалист управления по работе с персоналом ОАО “Белгазпромбанк” Ирина ШУРИНА:

– Есть много людей, которые носят бэйдж с гордой надписью “экскурсовод”. Они без остановки сыплют датами, фамилиями и историческими фактами. Их пресловутое: “посмотрите налево, посмотрите направо...” известно нам еще со школьных времен. Но знание исторических данных, как и наличие бэйджа, еще не делает их специалистами.

Мне нравится работать с профессионалами. Каждый профи – это, в первую очередь, увлеченный своим делом человек. Так, как увлечена своей работой Евгения Быц.

Только человек, который говорит, живет и дышит тем, что делает, способен организовывать “Фэст экскурсаводаў”, проводить бесплатные экскурсии для людей с проблемами слуха (с сурдопереводом), экскурсии для незрячих и слабовидящих (с использованием макетов) и готовить интегрированные экскурсионные маршруты для инвалидов-колясочников. При этом так ярко и красочно рассказывать о “маёнтках, фальварках і сядзібах” может только тот, кто знает, что “нет истории, есть биографии”. И только услышав Евгению Быц, понимаешь, что живешь в самой красивой стране – Беларуси!

Павел КАНАШ

Спасение от зимних холодов



Сотрудники ЦБУ №501 Белгазпромбанка (г. Молодечно) приняли участие в проведении ежегодной акции «Забота». Они купили продукты питания и передали их в пункты для обогрева — настоящие военные палатки, которые были оборудованы в конце января в центре города.

С 24 по 27 января в Молодечно силами местной воинской части соорудили два пункта обогрева.

На Центральной площади во всей красе разместилась настоящая военная палатка с печкой «буржуйка» внутри. Все желающие могли выпить горячего чаю и поесть солдатской каши. Но акция «Забота» началась раньше, когда метеорологи предупредили об ухудшении погодных условий и значительном понижении температуры воздуха.

– Инициатором организации и проведения акции традиционно является Молодечненский райисполком при поддержке воинской части №04152, районной организации Белорусского общества Красного Креста и предприятий города и района, – отметила в интервью portalu kraj.by заведующая сектором идеологической работы и молодежной политики Молодечненского райисполкома Татьяна Яцухно. – Радует, что в этом году к нам также присоединился и Белгазпромбанк.



Палатка для обогрева на Центральной площади Молодечно

Палатка пользовалась большой популярностью, особенно у детей. Занятия в школах не отменяли и дети, возвращаясь с занятий, заходили погреться, а там их ждали солдаты с походной кашей и горячим чаем.

– Ко мне обратилась зав. сектором идеологической работы райисполкома Татьяна Яцухно с предложением присоединиться к благому делу, – рассказала корреспонденту «Банк.NOTE» начальник ЦБУ №501 Алла Шкутова. – И когда я объявила сотрудникам ЦБУ о намерениях принять участие, все с воодушевлением меня поддержали. Продукты питания (тушенка, гречка, чай, сахар), закупленные нами, были переданы в Молодечненский райисполком. Некоторые сотрудники на выходных даже изъявили желание непосредственно подежурить в пунктах обогрева. Но, как оказалось, места уже заняты учащимися колледжей.

Павел КАНАШ

Итоги-2013: социальные сети

Подводя итоги ушедшего года, нельзя вспомнить о внерабочей жизни сотрудников Белгазпромбанка, активность которых в социальных сетях стала одним из трендов 2013 года в Банк.NOTE. В нашем корпоративном издании уже выходили обзоры социальной активности наших коллег в Facebook, Одноклассниках и ВКонтакте. Сейчас мы посмотрели, чем интересным поделились с миром сотрудники Белгазпромбанка во второй половине 2013 года.

Давайте бросим беглый взгляд на присутствие сотрудников Белгазпромбанка в «Одноклассниках», в Фэйсбуке и «Вконтакте». Из этого калейдоскопа и складывалась веселая и разнообразная жизнь наших коллег в 2013 году.

Новый год



В роли Снегурочки — экономист 2-й категории отдела внутрибанковского учета Юлия Барановская



Символ наступившего года — на рабочем столе главного специалиста отдела подбора, обучения и развития Ирины Шуриной



«И вот он прошел...» Экономист 1-й категории отдела внутрибанковского учета Ирина Гаврилюк полна впечатлений



Ведущий экономист отдела мониторинга и анализа кредитных операций Анастасия Будницкая: что год грядущий мне готовит?



Руководитель группы внедрения и поддержки продуктов Светлана Елисеенко: кто говорил, что Дед Мороз не ездит в метро?

Времена года



Экономист ЦБУ №704 Анастасия Горбачевич: мечты о теплом лете



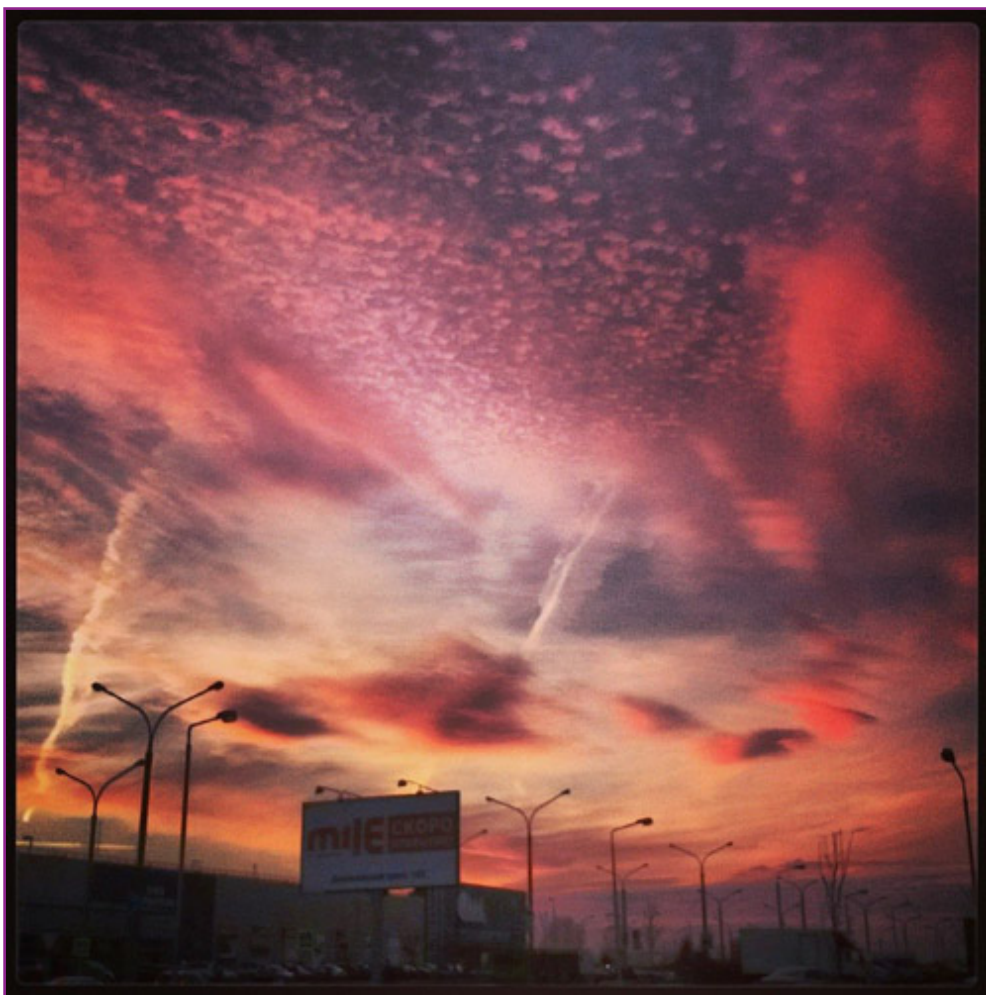
Подготовка к корпоративу: безудержное веселье начинается!



Пейзажные зарисовки экономиста 2-й категории отдела кредитования малого бизнеса Михаила Мелкоступова



Заместителю директора Витебской областной дирекции Роману Матюшенко, который примерил одежду народов Крайнего Севера, не страшны морозы!



А вот такое красивое минское небо запечатлела ведущий специалист отдела организации и сопровождения рекламной деятельности Татьяна Суходолова 22 декабря 2013 года

Семья и увлечения



Про увлечения старшего кассира-контролера Татьяны Толпыго (оформление свадебных аксессуаров) мы уже рассказывали в 2011 году. Сейчас не грех об этом напомнить, тем более на картинке такие милашки



Торжественный день экономиста 2-й категории отдела кредитования малого бизнеса Ирины Еркович



Трогательный момент запечатлел экономист 1-й категории отдела кредитных карт Николай Яскевич



Экономист отдела продаж розничных продуктов Никита Логич попал в хипстерский рай

Подготовил Павел КАНАШ

Отдых и путешествия



Таким сказочным замком предстал перед главным экономистом отдела кредитования и гарантий Еленой Бородиной дворец Пена, который находится на высокой скале над португальским городом Синтра и отличается фантастическим средневековым стилем

Посткроссинг: романтика в век высоких технологий



Когда-то давно у молодежи была популярна переписка по почте. Адреса размещали во всевозможных журналах, рассказывали о себе, писали свои увлечения, возраст, пожелания. Так находились единомышленники, которые вступали в переписку. Век современных технологий почти вытеснил бумажную переписку. Все больше людей пользуется только электронными сообщениями. Нынче у романтически настроенной молодежи появилось новое увлечение – посткроссинг. Именно такое хобби у экономиста отдела розничных операций Виктории Новиковой, которая с радостью поделилась своей коллекцией с читателями «Банк.NOTE».

Посткроссинг (Postcrossing) – проект, который позволяет его участникам обмениваться открытками со случайными адресатами по всему миру. Цель посткроссинга — обмен открытками между людьми независимо от места их проживания, пола, возраста, расы и религии.

Принцип обмена заключается в следующем: каждый зарегистрированный пользователь запрашивает случайный адрес другого участника. Когда открытка достигает адресата, она регистрируется в системе, после чего адрес отправителя также случайным образом выдается на запрос другого участника.

Посткроссинг достаточно популярен не только в за рубежом, но и в Беларуси. По официальной статистике, наша страна занимает девятое место по количеству зарегистрированных участников (19 тысяч). По всему миру официально увлекается посткроссингом более 450 тыс.

— Посткроссингом я увлекаюсь уже более двух лет, — рассказывает Виктория. — Узнала про проект от подруги и в тот же день зарегистрировалась на сайте. Первый адрес, по которому система мне предложила отправить открытку, был местом проживания молодой девушки из Тайваня. Помню свою первую отправленную открытку – она была с изображением Софийского собора моего родного Полоцка. Мне безумно хотелось, чтобы человек, находящийся в тысячах километрах от меня, узнал, что где-то в самом центре Европы есть такой замечательный древний городок.

— Как много открыток в твоей коллекции?

— За два с небольшим года я получила около 300 открыток из 69 стран. У каждой открытки своя история. Когда ты получаешь открытку, скажем из Новой Зеландии, сложно даже представить, какой путь она проделала! Тысячи километров, десятки дней в пути - и вот сейчас она у тебя в руках, готова поведать тебе историю страны, из которой она прибыла. Также можно выделить экзотические и далекие от нас страны, из которых пришли открытки на мое имя, например: Коста-Рика, Перу, Алжир, Чили, Новая Зеландия, Австралия, Шри-Ланка, Филиппины, Пуэрто-Рико, Камбоджа, Ямайка.

Удивительно, но иногда случайно выпавший адрес может быть началом настоящей и долгой дружбы. С одним человеком из Люксембурга я общаюсь уже больше года. Переписываемся мы в основном по интернету (куда же без него!). Но, что самое интересное, он до сих пор продолжает присылать мне открытки! В какую бы страну ни поехал, он обязательно пришлет мне одну или даже несколько открыток.



Первая открытка, которую получила Виктория, была из немецкого городка Хайдельберг

— А что обычно пишут в этих открытках? Присылают ли помимо открыток еще какие-нибудь сувениры?

— Получая открытку, мне важна не столько сама картинка, сколько то, что написано с обратной стороны. А прочитать на открытке можно все, что угодно: кто-то описывает, что изображено на самой открытке, кто-то рассказывает про себя и свою страну, кто-то пишет свои стихи или рецепт своего любимого блюда, а кто-то просто делится своими сокровенными чувствами и переживаниями. Так, от одной молодой женщины из России я получила открытку, в которой она писала, что пару месяцев назад у нее родился сынишка, что она самая счастливая на свете и желает мне такого же счастья! Удивляет, что люди могут быть такими открытыми и искренними с теми, кого даже не знают.

Есть у меня открытки, которые люди приобретали как сувениры в странах, где отдыхали. На таких открытках отправители обычно пишут, что недавно вернулись их отпуска и через открытку хотели бы поделиться своими положительными эмоциями и незабываемыми впечатлениями.

Безумно нравится, когда отправитель пишет хотя бы пару фраз на своем родном языке с переводом на английский. Приятно удивляет, когда люди не из русскоговорящих стран присылают открытки с приветствием на русском или (что еще больше удивляет) на белорусском языке.

— Присылают ли тебе кроме открыток что-нибудь еще?

— Иногда вместо одной открытки можно получить мини-посылку – в конверт люди могут вложить письмо, вырезки из газет, билеты на общественный транспорт или в театр/кино, национальные купюры. Однажды я получила открытку с приклеенным на ней тонким слоем морского песочка. Так отправитель, как она мне объяснила, хотела передать атмосферу прибрежного городка. Забавно, когда тебе удается побывать в местах, которые ты раньше видел только на своих полученных открытках. Однажды, прогуливаясь по улочкам Регенсбурга, я долго пыталась вспомнить, где я могла раньше видеть одну из местных достопримечательностей? И только позже, перелистывая в очередной раз страницы своего альбома, я увидела одну открытку с изображением знакомого здания. Или наоборот, можно получить открытку с изображением тех мест, где когда-то был. Тогда ты сам словно улетаешь в то время, заново переживая все те счастливые моменты.

А может, кто-то еще и из сотрудников нашего банка увлекается посткроссингом?

Юлия АКУЛИЧ



Букетно-конфетных дел мастер



О некоторых увлечениях сотрудников Белгазпромбанка можно узнать не только из разговоров с нашими коллегами, но и, несколько неожиданно, из телевизионного репортажа на телеканале ОНТ. Именно так мы узнали, что у ведущего экономиста отдела расчетов и текущего сопровождения розничных операций Татьяны Боярович есть интересное увлечение: составление композиций из конфет.

— Появление букета из конфет в моей жизни было знаковым событием, — рассказывает Татьяна. — На рождение ребенка, в роддом, муж принес необычный букет, от которого веяло шоколадом. Букет оказался из конфет, причем муж сделал его своими руками и отто-

В руках Татьяны — корзина из 55 сладких бутонов роз, которая удивила собой и украсила юбилей, а потом конфеты были съедены в кругу близких людей юбиляра, навевав воспоминания о ярких моментах праздника

го он был еще приятнее. Эта идея мне очень понравилась, появилось желание сделать нечто подобное. Затем был длительный период чтения тематических сайтов о составлении сладких букетов, курсы флористики, мастер-классы sweet-флористов из Латвии. Уже через год я начала создавать свои букеты из конфет, правда, дарила их только родным и близким, оттачивая полученные навыки.

Создание букета очень хорошо развивает пространственное мышление и фантазию, ведь из конфет можно изготовить не только стандартный букет, но также 3D-фигуры, логотипы, топиарии (*европейские интерьерные «деревья счастья»* – прим. ред.), свадебные букеты и бутоньерки, тематические композиции. Уже более трех лет составление сладких букетов является моим хобби.

Каждый цветок со сладкой конфетой изготавливается вручную из креп-бумаги или флористической органзы, исходя из задумки автора. Из креп-бумаги можно сделать розы, тюльпаны, пионы, подсолнухи, лилии, орхидеи. Все зависит только от мастерства.

Букеты из конфет имеют много преимуществ: такой букет никогда не завянет, не замерзнет зимой, его не нужно ставить в воду, он радует длительное время, напоминая о дарителе. Кроме того, в любой момент (пока не истек срок годности конфет!) можно скушать вкусную конфетку из букета и еще раз тепло вспомнить о том, кто вам ее подарил.

– Как оцениваются ваши работы?

– Достаточно высоко, многие из них уже около двух лет стоят у людей, которым мы дарили свои букеты. Говорят, жалко портить и кушать такую красоту!



Композиция из конфет, выполненная в европейском стиле, с использованием шоколадных конфет в виде сердечек и полусфер (для букетов используются конфеты только в заводской упаковке!), флористических материалов (фетр, органза, целофан, полисилк, тейп-лента, различные ленты)

Самая ценная работа – это букет, сделанный совместно с мужем к юбилею Мариса Лиепы (советский латвийский солист балета, балетмейстер, балетный педагог, актер кино — прим. ред.). Букеты из конфет – это интересный, но в тоже время длительный и трудоемкий процесс. Но это тот процесс, который приносит удовольствие составителю, а результат – получателю столь необычного подарка.

– Интересно узнать весь процесс составления композиции. Что в нем самое сложное?

– Самое сложное – это придумать букет для человека, которого не знаешь. Но чем больше узнаешь информации о конечном получателе подарка (увлечение, род деятельности, любимые цвета, повод), тем легче рождается идея и букет становится индивидуальнее.

А если честно, самое сложное – чтобы хватило конфет, потому что вкусные конфеты в процессе изготовления всегда куда-то исчезают, оставляя после себя яркие пустые обертки (улыбается).

Такой букет никогда не завянет, не замерзнет зимой, его не нужно ставить в воду, он радует длительное время, напоминая о дарителе. В любой момент можно скушать вкусную конфетку из букета и еще раз тепло вспомнить о том, кто вам ее подарил.

– И вопрос напоследок: любите ли вы сами сладкое?

– Я не столько люблю сладости, сколько открытие для себя новых видов конфет (и, конечно, проверка их на вкус), которые можно применить при изготовлении композиций. Иногда очень трудно найти конфеты нужной формы и цвета упаковки для составления очередного букета.

Издавна известно, что употребление шоколада поднимает настроение, а если шоколад еще и красиво оформлен – это приятно вдвойне!

Павел КАНАШ



Ручной букет из sweet-роз. Каждый цветок букета изготавливается из отдельных лепестков, поэтому все цветки индивидуальны и непохожи друг на друга, как нет в природе абсолютно одинаковых двух цветков. Сердцевину бутона заменяет вкусная конфета, а для украшения используются флористические декоративные материалы (креп-бумага, сетка, органза, бусинки, перья)

Художники коллекции Белгазпромбанка: Леон Бакст

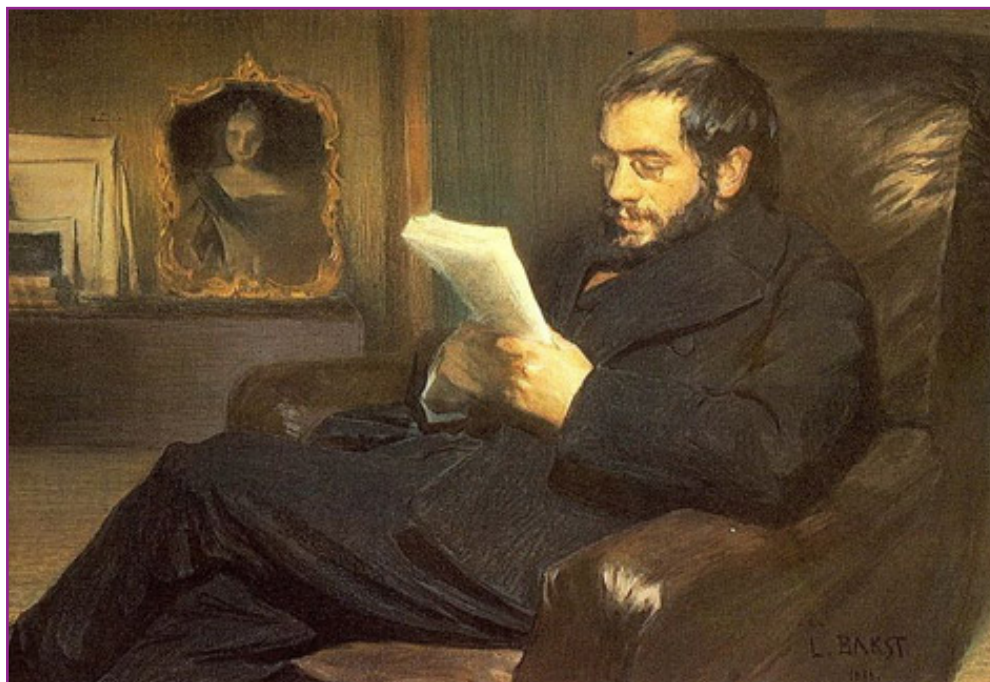


Художественная коллекция Белгазпромбанка, стремительно разрастающаяся за пределы Парижской школы, пополнилась очередным ценным экспонатом. Это работа Леона Бакста периода расцвета его творчества (1922 год) — эскиз костюма Жар-Птицы к одноименному балету. Факт пополнения коллекции банка стал отличным поводом познакомиться с биографией и творчеством этого выдающегося художника — еще одного в плеяде наших талантливых соотечественников.

Леон Николаевич Бакст (настоящее имя — Лейб-Хаим Израилевич, или Лев Самойлович Розенберг; 1866—1924) — один из элитных и наиболее дорогих мировых театральных художников. Сценограф, книжный иллюстратор, мастер станковой живописи и театральной графики, видный деятель объединения «Мир искусства» и театрально-художественных проектов Сергея Дягилева.



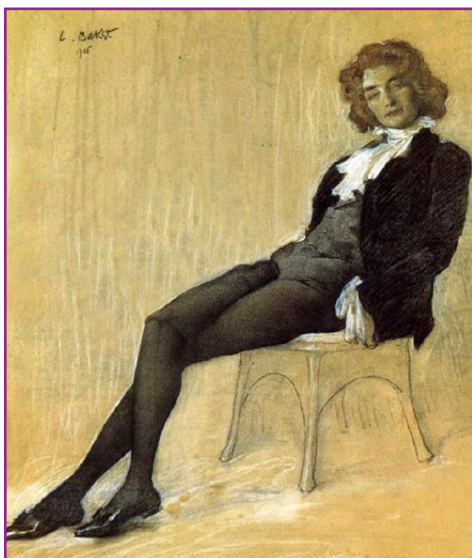
Леон Бакст родился 8 февраля (27 января по старому стилю) 1866 года, в Гродно в небогатой еврейской семье ученого-талмудиста. Воспитывался в Петербурге дедом и бабушкой по матери, поэтому впоследствии и взял их фамилию (Бакстер) в качестве основы псевдонима, подписывая им с 1889 года свои работы. В 1883 году поступил по совету знаменитого скульптора-реалиста Марка Антокольского вольнослушателем в Академию художеств, где учился до 1887 г.



Портрет Александра Бенуа, 1898

В 1890 году Бакст изучал технику акварели в мастерской Альберта Николаевича Бенуа, попутно познакомившись с его братом Александром Николаевичем Бенуа и его окружением. Путеше-

ствовал по ряду стран Европы (1891), в 1893-1899 годах брал уроки в частных академиях Парижа. Был одним из основателей общества «Мир искусства» (1891).

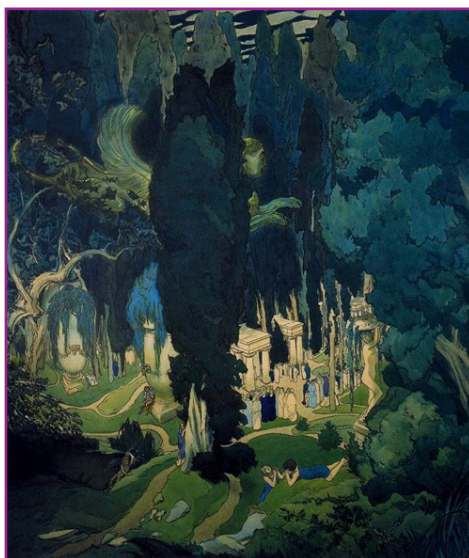


Зинаида Гиппиус, 1906

Первоначально Леон писал в духе передвижников. Его характерный стиль — изысканно-графичный, полный острого чувства театральной (то забавной, то зловещей) ирреальности окружающего бытия — сформировался в процессе оформления журналов «Мир искусства» (1898-1904), а также в дизайне книг.

Работая в самых различных техниках, — легким мазком, гибкими, экспрессивными линиями, то блеклыми, то, напротив, яркими, контрастными тонами, — проявил себя и как замечательный живописец, в том числе как мастер портрета. К числу самых известных его портретных картин принадлежат: «В. В. Розанов» (1901), — с философом, замершим в задумчивости с фигуркой Изиды в руке, — и «С. П. Дягилев с няней» (1906). Этот, наиболее известный из портретов великого антрепренера, изображает его крайне напористым и энергичным, остановившимся как бы лишь на мгновение. Вдали же сидит его старая няня, словно олицетворяющая уходящую усадьбную Россию, столь милую сердцу «мирискусников».

Бакст продолжил заниматься станковой живописью, создав портреты художника Филиппа Малявина (1899), писателя-символиста Андрея Белого (1905), поэтессы Зинаиды Гиппиус (1906). По необходимости содержать семью (овдовевшую мать и малолетних братьев и сестер) преподавал живопись детям великого князя Владимира, а в 1902 году,



Портрет Александра Бенуа, 1898

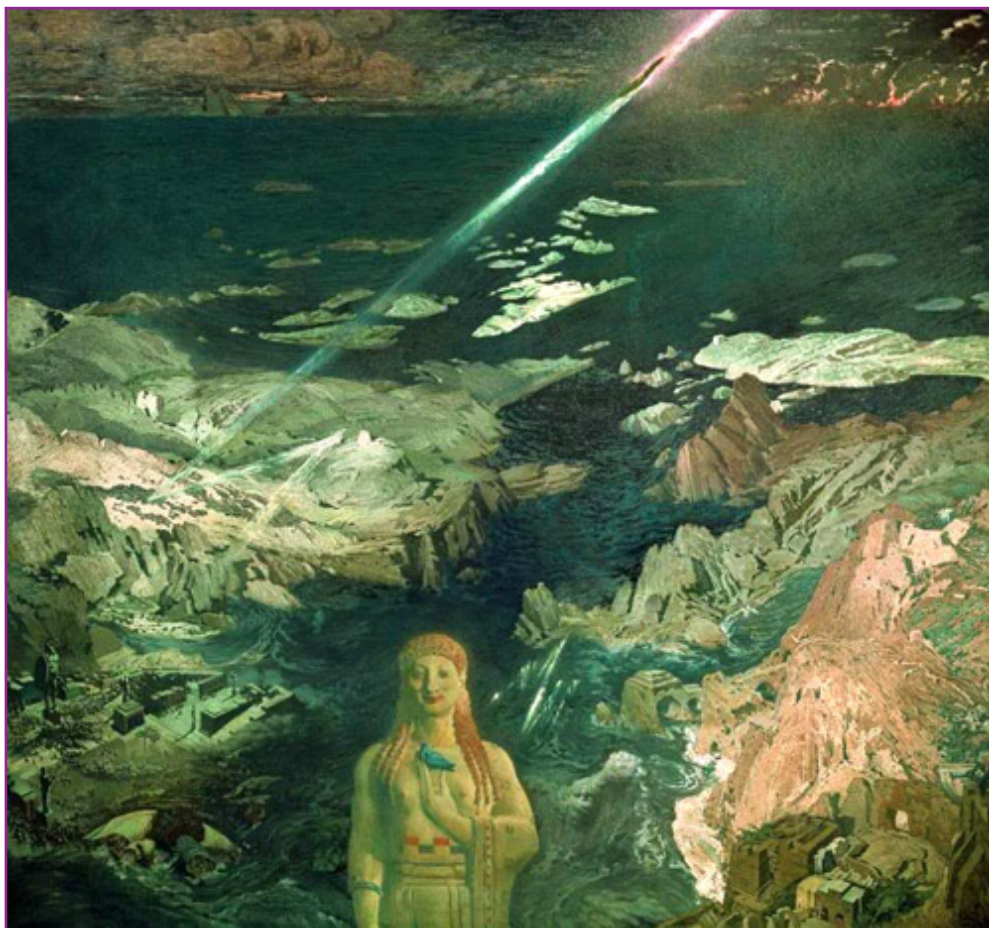
получил от царя заказ — изобразить «Встречу русских моряков» в Париже.

В 1903 году состоялась свадьба Бакста с Любовью Гриценко, дочерью коллекционера и мецената Павла Третьякова (вошедшего в историю как основатель

Третьяковской галереи). Решив пожениться, они обнаружили, что венчание невозможно, если жених не сменит веру. Бакст принимает решение перейти в лютеранство. Для этого перехода, который состоялся в Варшаве, понадобилось разрешение министра внутренних дел.

Побывав в 1907 году вместе с Валентином Александровичем Серовым (русский живописец и график, мастер портрета — прим. ред.) в Греции, Леон Бакст создал ряд средиземноморских пейзажей, а также панно «Древний ужас» («Terror Antiquus», 1908). Архаическая статуя Аполлона, возвышающаяся здесь на фоне грозовой горной панорамы, олицетворяет античность в ее пугающем, дионисийски-«ницшеанском» облике.

Панно имело большой успех: в частности, поэт Вячеслав Иванович Иванов посвятил ему специальное эссе, вошедшее в его книгу «По звездам» (1909).



Древний Ужас, 1908

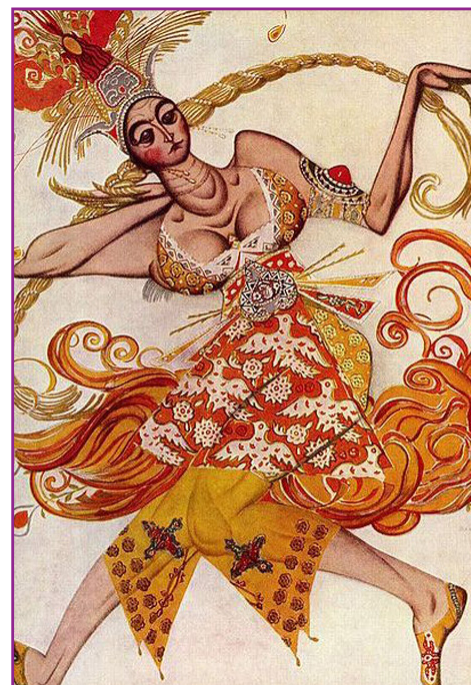


Эскиз костюма к балету «Клеопатра»

Органичной всего талант Леона Бакста проявился в сценографии. С 1902 года художник работал для Эрмитажного и Александринского театров. Ближайший сподвижник Дягилева, в 1911-м он был художественным директором его знаменитых «Русских сезонов». В 1911-1913-м принимал также участие в постановках Иды Львовны Рубинштейн и Анны Павловны Павловой. Бакстовские эскизы в «Русских сезонах» балетов «Клеопатра» Антона Степановича Аренского (1909), «Жар-птица» Игоря Федоровича Стравинского (1910) выражали образную суть спектакля в феерических, экзотически-сказочных зрелищах. Романтическая традиция «живописного театра» достигла здесь своих вершин. К тому же это был декор воистину «балетмейстерский»: уделяя особое внимание костюмам (и придавая им, с одной стороны, раскованную легкость античных одежд, а с другой — пышную восточную роскошь), Бакст активно способствовал модернизации балетного танца в сторону «ритмики свободного тела», преодолевающей условность прежних канонических движений и поз. В 1910 г. весь Париж был взбудоражен премьерой балета Михаила Фокина «Шехерезада» — со сцены на зрителей обрушился настоящий «взрыв» ярких красок декораций и костюмов.

Парижане были покорены пряными ароматами Востока, которые веяли от прозрачных тканей, расшитых золотом и серебром, турецких шароваров, тюрбанов с разноцветными перьями. Биографы Бакста отмечали: «Поражал вызывающий контраст ярко-зеленых занавесей и оранжево-красной плоскости пола, устланного ковром. На зелени свисающих тканей сверкали золото и чернь персидского орнамента. Как пламя горел и желто-красный костюм главного евнуха, и оранжевые шаровары танцующих перед шахом одалисок. После «Шехерезады» в парижских салонах вошли в моду низкие диваны с множеством подушек, их хозяйки начали носить чалмы с эгретками и юбки, напоминающие шаровары. Бакст стал непререкаемым арбитром моды».

В этом спектакле балерины танцевали в костюмах без корсетов и с полуобнаженной грудью. В 1910-е гг. под влиянием «Шехерезады» и других ориентальных балетов в моду вошли прозрачные ткани, большие декольте и открытые руки, что получило название «нагая мода». Эскизы Бакста были сразу же приобретены парижским Музеем декоративных искусств. Такое признание побудило художника в начале 1910-х гг. обратиться непосредственно к женской моде — он рисовал эскизы костюмов



Эскиз костюма Жар-Птицы к балету «Жар-Птица»

для Дома «Пакэн». Однако его ждало разочарование: его эскизы оказались слишком сложными, чтобы превратиться в обычные платья. В сезон 1911 г., который многие считают «апогеем» деятельности дягилевской антрепризы, осуществилась мечта Бакста о постановке балета на античный сюжет.

Для балетов «Нарцисс» (1911 г.), «Послеполуденный отдых фавна» (1912 г.), «Дафнис и Хлоя» (1912 г.) Леон Бакст создал блестящие стилизации античных костюмов, вдохновляясь искусством Древнего Крита и греческой архаики. Они передавали «аромат» древности и одновременно были необычайно современными (благодаря звучным цветам и стилизованным орнаментам, которые предвосхищали абстрактные рисунки 1920-х гг.) — в стиле «неогрек».

Во время визитов в Санкт-Петербург Бакст преподавал в школе художницы Елизаветы Званцевой. В период 1908-1910 годов одним из его учеников был Марк Шагал, но в 1910 году они разорвали отношения. Бакст запретил Шагалу ехать в Париж, поскольку, по его мнению, это пошло бы во вред искусству Шагала, а в финансовом отношении привело бы молодого художника к голодной смерти (Шагал не рисовал



Послеполуденный отдых фавна (балет Клода Дебюсси)



Нарцисс (балет Николая Черепнина)

театральных декораций). Шагал, тем не менее, поехал, не умер с голоду и нашел свой стиль живописи.

С 1910 года Леон Бакст жил в основном в Париже. Рассорившись в 1917 году с Сергеем Дягилевым, несколько лет он работал самостоятельно, а в 1921-м, возобновив свою старую дружбу, оформил для него балет «Спящая красавица» П. И. Чайковского, последнюю свою крупную постановку, которую многие считают лучшим его театральным проектом. Под впечатлением этого спекта-

кля финансист Д. Ротшильд заказал ему для своего особняка в Лондоне цикл панно на тот же сюжет (семья Ротшильдов выступает в этих панно в качестве героев сказки). Бакст активно выступал с лекциями о современном искусстве и costume (так, в 1923 г. путешествовал с лекциями по США). Он оказал своими театральными работами огромное влияние на поиски тогдашних западных модельеров. В высокой моде сложилось даже понятие особого «стиля Бакста» — стиля манерно-грациозного, с обязательным оттенком «таинственного Востока».

Слава Бакста в Париже достигла апогея, когда он удостоился редкой для иностранца награды — ордена Почетного Легиона. Но для своей родины он оставался просто евреем, которому, в силу закона о черте оседлости, не было места в Петербурге. После развода с женой в 1910 году Бакст совершает обратный переход в иудаизм. Неясно, это ли стало причиной еще одного публичного скандала или Бакст подвернулся под горячую руку полицейским сыскарям, но в 1912-м, когда художник — заметим, уже с мировой славой — возвращается в Петербург, его высылают как еврея, не имеющего права жить в столице. Тогда же за ним было установлено полицейское наблюдение.

Эта история, которую часть исследователей объясняют реакцией полиции на убийство Столыпина, вызвала огром-

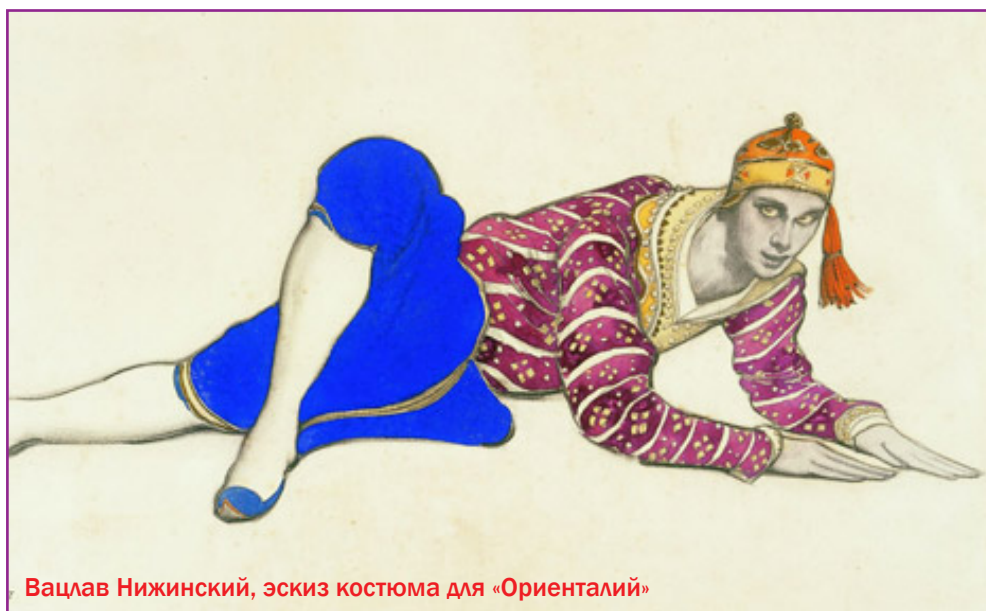
ный резонанс. Но ситуация изменилась только в 1914-м, когда Бакста избрали академиком. После признания во французской столице он получил право на проживание в российских городах, но не успел им воспользоваться. 27 декабря 1924 года Леон Бакст скончался от апоплексического удара в Париже.



Портрет будущей графини Анри де Буажелен, 1924

Наследие Бакста разбросано по всему миру, оно огромно. Его работы хранятся в русских, европейских и американских коллекциях (а с этого года и на нашей родине!). Точный и умный портретист, книжный график, оформлявший издания «Мира искусства» и книги символистов, дизайнер интерьеров, театральный художник, внесший громадный вклад в славу дягилевских «Русских сезонов» и в европейскую моду 1910–1920-х...

«Пусть художник будет смелым, простым, суровым и примитивным!» — провозгласил Лев Бакст в одной из своих лекций, которые читал в начале 1920-х в Америке. Сам он не был ни простым, ни примитивным, сохранив до конца жизни вкус к мелочам в жизни и искусстве. Баксту удалось ответить на вызов Дягилева и удивить не только его, но Россию, Европу и Америку. Одним словом, весь мир.



Вацлав Нижинский, эскиз костюма для «Ориенталий»

Поцелованный Богом: портрет художника-маргинала



15 января в Национальном художественном музее произошло беспрецедентное событие – открылась выставка бездомного художника из Гомеля Валерия Ляшкевича. Экспозиция разместилась в Арт-кафе, появившемся благодаря проекту «Художники Парижской школы из Беларуси», организованному Белгазпромбанком.

На открытии состоялась премьера документального фильма «Перекресток», обнажающего детали нищенского, бродяжнического существования талантливой личности – человека, в силу обстоятельств оказавшегося на низшей социальной ступени, но не опустившегося душой. Ночевки на вокзалах и в тихих подворотнях, стол среди камер хра-



Валерий Ляшкевич, «Автопортрет»

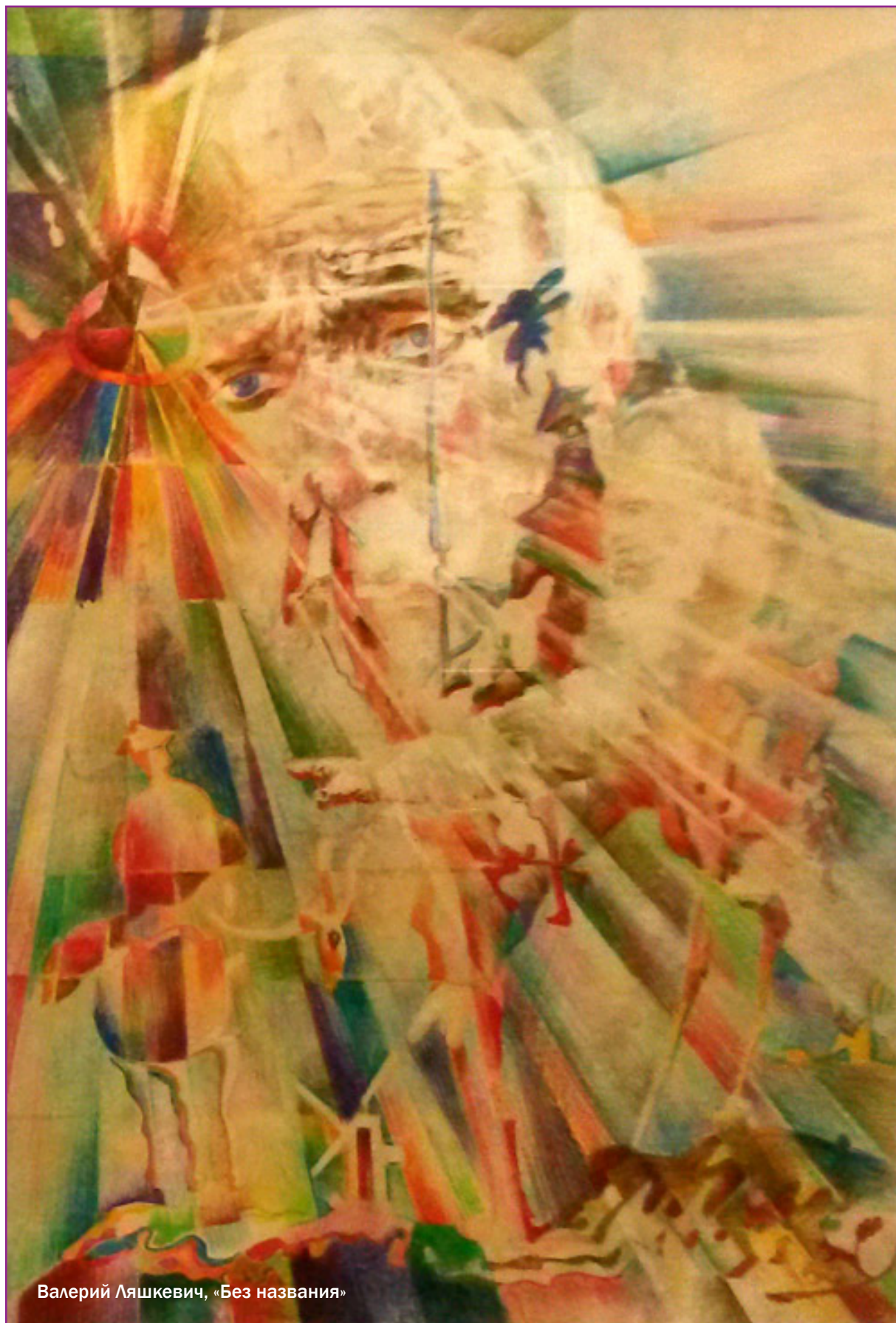
нения железнодорожного вокзала как мастерская, бытование летом в Питере, а зимой – в родном Гомеле – такая судьба была уготована В. Ляшкевичу. Но это не стало поводом для отчаяния: художник выставляет свои работы под открытым небом, с удовольствием заводит о них беседу с прохожими, продает по минимальным ценам, не настаивая на выгоде, и не рассчитывает на какое-либо общественное признание. Может создаться впечатление, что в фильме перед зрителем предстает этакий юродивый старец, вызывающий не больше чем жалость и сочувствие. Однако искусствоведы говорят об утвердившейся в рамках экспрессионизма творческой индивидуальности Ляшкевича, его умении дать яркую психологическую характеристику в портретных произведениях, о сочетании в творчестве черт наивного и профессионального искусства (художник не получил систематической подготовки, однако посещал учеб-

ные заведения Брянска, Ярославля и Санкт-Петербурга). Да и в рассуждениях автора выставки много глубины и философии, а также искренней заботы об окружающих и их будущем.

Внушает также уважение преданность Ляшкевича искусству, ведь далеко не каждый профессиональный художник способен пронести через годы вдохновенность и детскую непосредственность и не утратить веры в свое призвание. Сейчас мастер больше всего озабочен жилищным вопросом, ведь в его возрасте (62 года) продолжать привокзальное существование действительно опасно. Да и для творчества нужны какие-никакие условия. Надеемся, что обратив внимание в сторону искусства Ляшкевича, общественность проявит заботу и о его благополучии: мы должны научиться оказывать благодарность людям, которые способны отдавать, не требуя ничего взамен.

Маргинальность в искусстве – далеко не повод для осуждения. Не нужно ходить за примерами далеко. Наш соотечественник Хаим Сутин, чьи творения сегодня продаются за баснословные деньги, в свою бытность в парижском «Улье» вынужден был укрываться холстом вместо одеяла. «Вечны вандроўнік» Язеп Дроздович и «беспрытульная кабета» Алена Киш создали едва ли не самые замечательные страницы белорусского национального искусства. А «первый русский экспрессионист» (по выражению Пикассо) Анатолий Зверев вынужден был писать свои композиции свекольным соком, сажей и пеплом от сигарет.

Алесь СУХОДОЛОВ,
 фото Татьяны
 СУХОДОЛОВОЙ,
 управление информа-
 ционной политики ОАО
 «Белгазпромбанк»



Валерий Ляшкевич, «Без названия»

Кошатники Белгазпромбанка И ИХ ПИТОМЦЫ

Поводом для написания самого «мимимишного» материала январского номера «Банк. NOTE» стала драматическая предновогодняя история со счастливым концом, о которой мы узнали, из социальных сетей. Экономист отдела кредитования физических лиц Татьяна Кашпур сообщила, что в банк принесли котенка, и бросила клич по просторам интернета: кто приютит животное?

В итоге кошке нашли хозяев и отвезли в Логойск, так что Новый Год она встретила уже в своей новой семье. Все подробности этой истории нам рассказала сама Татьяна:

– История началась с того, что на станцию техобслуживания рядом с головным офисом подбросили котенка. Работники СТО отнесли животное в гостиницу, через которую стали ходить сотрудники Белгазпромбанка, когда закрыли нашу парковку. Мы и познакомились, когда я утром шла на работу. Всем управлением мы ухаживали за ней, но в гостинице было совсем холодно, и поэтому я решила перейти к активным действиям. С коллегой отвезла кошку к ветеринару, который выдал справку о том, что котенок здоров. Потом наша знакомая согласилась взять малышку на передержку, и я стала активно рекламировать ее на всех сайтах и дала объявление в газету. Так хозяева и нашлись: семья из Логойска. Везти кошку нужно было туда самим, но это проблемой не явилось. Привезли, даже договор подписали — мы же серьезные люди все-таки (улыбается). В семье есть ребенок (девочка 7 лет), так что кошечке, уверена, будет не скучно. Мы верили, что котенок, подброшенный под



Кошка Жужа благодаря сотрудникам Белгазпромбанка обрела дом и свою новую семью

Новый Год, обязательно будет счастлив, так, собственно, и получилось. Просто чувство, когда ты находишь дом маленькому беззащитному комочку, передаваемо. Ведь кроме тебя, ему никто не поможет. Хоть и перед входом на работу теперь нас не встречают глаза, полные надежды и благодарности за еду, ласку и коробку с шарфиком, зато я знаю, что сейчас она в тепле, дома и сытая. И это прекрасно!

Не скрывая радости за счастливый конец этой истории, мы попросили Татьяну Кашпур рассказать о собственном питомце.

Кошки со столичной пропиской

— Моего кота зовут Тимоний (порода: британская короткошерстная), и по фотографиям в Facebook вы уже навер-

няка поняли, что люблю его безумно и бесповоротно. Появился он у нас совсем маленьким пушистым комочком, а в паспорте только и было написано, что ему всего 5 неделек.

Мы переживали и боялись, кормили его из пипетки, не спали ночами и т.д. Но все это мелочи по сравнению с тем, что мы получали взамен: любовь, ласку, преданный взгляд. Сейчас даже и не представляю, как жила без него. Кот у меня с характером — как говорит папа, весь в хозяйку.

Вот скоро будем праздновать его День Рождения — 2 февраля Тимонию будет 4 года.

Затем корреспондент «Банк. NOTE» пошел «в народ» с целью узнать, у кого еще из наших коллег тоже есть кот или кошка. Итак, смотрим, умиляемся, комментируем!

**Тимоний**

Начальник отдела управления проектами Андрей Шишко:

— Кошатником себя не считаю, хотя котов всегда любил – раньше даже больше, чем собак. За их независимость, свободолюбие, сильный характер. Теперь у меня есть и кошка, и собака, поэтому люблю их одинаково (*улыбается*). Мою кошку зовут Грэйси (во-первых, она серого цвета, во-вторых, необычайно грациозная) - имя созвучно одновременно с gray (по-англ. “серый”) и gracie (“грация”). Ей почти 7 лет.

Появилась Грэйси очень просто и банально: как-то я вернулся домой с работы и увидел у себя дома 3-недельного серого котенка. Мне категорично было сказано, что с этого дня у нас будет жить кошка! (*улыбается*).

Сегодня Грэйси очень самостоятельна и независима, но в то же время очень привязана ко всем членам семьи. Чужих не очень любит, но если человек “примелькается”, то она со временем к нему привыкает и иногда даже разрешает себя погладить.

Очень любит быть на свежем воздухе – ни одна поездка на дачу без нее не обходится.

Отмечу то, что Грэйси легко можно брать с собой на рыбалку или в лес за грибами – она постоянно рядом, никогда не убегает, следует за хозяином как собака.

**Мусьен**

Начальник отдела кредитования физических лиц Елена Красовская:

— Моя кошечка Мусьен, чистокровная дворянка (так, кстати, нам в медицинскую карту и записали), появилась у нас дома чуть больше двух лет назад. В

парке Челюскинцев проходил благотворительный «бал» одной из зоозащитных организаций, и совершенно невозможно было пройти мимо этого худющего «детдомовца» с текущими, полными страха и безнадёги, глазами.

**Грэйси**

Была неудачная попытка назвать чуть благороднее – Марика, но кошкодеть наотрез отказался на него отзываться. Выяснилось, что в кошачьем имени обязательно должны присутствовать свистяще-шипящие звуки, а иначе кошачий мозг на него не реагирует. Ну, настройки такие, апгрейду не подлежат!

Характер у нас еще тот — сказывается беспризорное детство. Может и ударить за попытку почесать ей пузик тогда, когда она к этому не расположена. Ненавидит ноутбук, как главного похитителя хозяйского внимания, считает своим долгом принимать участие в семейных обсуждениях – стоит только речи спорщиков стать чуть интенсивнее либо громче нормы, тут же слышится авторитетное «Мяяя» (перевожу – «Эй, вы чего это там?»), и все – вопрос решен, а миротворец затискан и расцелован в знак благодарности. В общем, самый лучший характер на свете!



Лаки

Начальник ЦБУ №704 Татьяна Бугримо-вич:

— Нашего питомца зовут Лаки, ей 3 года. Ее нашла собака во время прогулки. Это был совсем маленький котенок в очень плохом состоянии. Котенок лежал в ямке и пытался шипеть на собаку, которая бегала вокруг и гавкала. Лилу (так зовут собаку) успокоила только



Марго

тогда, когда я взяла котенка на руки. Ушли на прогулку вдвоем, а вернулись втроем. Ветеринар сказал, что до утра она бы не дожила. Какой породы наша кошка, мы не знаем, да нам и не важно. Лаки очень своенравная, как только поправилась, стала вести себя как хозяйка. Очень любопытная. Что бы в квартире ни происходило, она всегда сидит и наблюдает за происходящим. Между собой животные дружат. Кушают, спят вместе.

Ведущий экономист отдела корпоративного кредитования Минской областной дирекции Елена Тябус:

— Зовут мою любимицу Марго, как известную королеву. Она у нас дама с характером, за ней частенько наблюдаются «царские» повадки. Иногда в шутку семья называет ее Маргоша-Дракоша, так как при игре она весело пушит хвост, раздувается и хохлит шерсть (не хватает только языка пламени изо рта). Появилась Марго у нас как подарок, в прямом смысле этого слова — подарили друзья дочери на день рождения.

В марте своенравной красавице исполнится 3 года. По человеческим меркам в этом возрасте ребенок учится владеть своим телом и формирует характер. Наш же «ребенок» уже давно свой характер научился демонстрировать.

Кошка очень умна, сообразительна. Мы всей семьей очень любим нашу Маргошу и безумно рады, что владеем таким прекрасным и редким сокровищем.

Экономист 1-й категории ЦБУ №704 Ама Васильева:

— «Кошатницей» себя не считаю, поскольку заведение питомца было инициативой в первую очередь мужа и дочери. Нашего котика зовут Дымок, ему уже 16 лет. Дымок – потомок русской голубой матери и персидского отца. Животное, привередливое в еде, избирательное в общении с домочадцами, рано встающее по утрам и не дающее спать. Тем не менее, это полноценный член семьи, родная душа!



Дымок

**Лапушка**

*Экономист 1-й категории ЦБУ №703
Ирина Терновская:*

– Я самый настоящий “кошатник”! Сколько себя помню, у нас всегда дома были либо коты, либо кошки. Мы очень часто переезжали (папа был военнослужащий), поэтому питомцы наши менялись, в основном это были обычные, без соответствующих документов, дворовые коты (кого-то подобрали, кого-то подкинули, кого-то дарили). При переезде за границу таких животных вывозить нельзя – поэтому отдавали в хорошие проверенные руки. Вот как-то так. Каждый питомец был сам по себе очень интересным, со своими повадками.

Сегодня у нас живет очень красивая, чудесная кошка, любимица всей нашей семьи и защитница моей дочери. Они больше, чем подружки. У Юли с Лапушкой какая-то особенная связь – все их отношения и действия нужно наблюдать, так просто не опишешь.

Кошка из клуба “Белорусской ассоциации фелинологов “КАЦЯНЯ”, с родословной, кличка: Lapushka Asilak Kasiana. Но мы ее зовем Лапушка, либо разными производными: Лапа, Лапуся, Лапатуся, Лапочка.

*Экономист 2-й категории ЦБУ №704
Виктория Чаусова:*

— Зовут кота Снежок, но ввиду особенностей характера домашние называют его по-разному: Белка, Лапочка, Вредитель...

**Снежок**

Ему 15 лет. По молодости ходил по стенам, катался на шторах, сейчас стал спокойнее. Он у нас немного сиамский, альбинос. Любимые занятия – это требовать еду, спать (в том числе, на голове у хозяев) и иногда выходить на охоту – ловить мои ноги.

«Региональные» питомцы

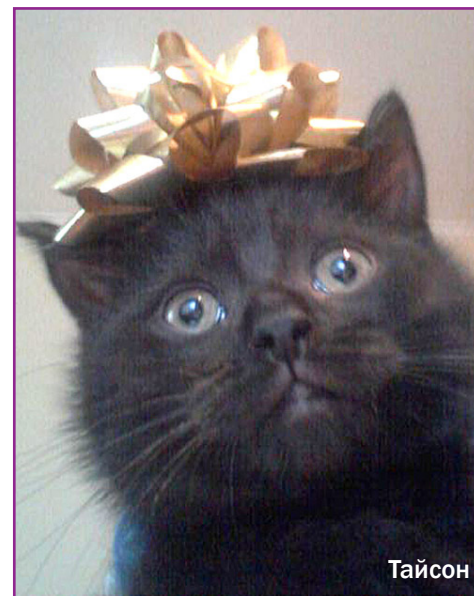
Активность в ответах на вопросы проявила не только столица, но и наши регионы.

Начальник ЦБУ № 506 (г. Дзержинск) Татьяна Выговская:

– К счастью моей семьи, трагедию смерти нашего больного ветерана, любимца кота Кисули пришлось пережить, находясь на отдыхе за границей. Из рассказа дедушки Георгия, перед утренней кончиной кота беспричинно упало стекло потолочного светильника в ванной комнате и разбилось вдребезги на мелкие кусочки. Убирая этот мусор, дедушка услышал плач умирающего кота. Через день после похорон Кисули под кустом жасмина наш сын Егор привез двухмесячного котенка Тайсона такой же угольно-черной окраски с желтыми глазками. Медленно привыкал малыш к новой квартире, прятался в темных углах, был нелюдом, как дикарь, но завтракал, обедал, полдничал и ужинал

исправно. Хотя прежние хозяева сообщили, что котенок приучен к лотку, все равно его учили этому заново. Сегодняшний трехмесячный котенок освоил территорию двух этажей, но места ему, видимо, показалось мало, и он, как белка, скачет по стволу и веткам искусственной новогодней елки, сверкающей радугой огней. Хотя от этого вреда нет, но от хулиганства отучить его было невозможно. Пришлось разобрать елку. Зато вазоны цветов на подоконнике на него постоянно жалуются за неумное беспокойство.

Может, за все эти проказы его любит вся наша семья и прощает ему малолетнее ухарство и удаль.

**Тайсон**

**Маруся**

Заместитель начальника отдела информационных технологий Брестской областной дирекции Ольга Петрукович:

– Маруся – кошка домашняя разумная. Черепашковидный окрас, хвост, усы, четыре лапы. Неугомонная, самая веселая и самая красивая кошка.

Нет, ну сколько можно, повезло с хозяйкой! И когда она определится с именем? Мурка, мой Муреночек, Маруся, да еще и Климова. И простить надо какого-то любимого. Где-то я уже это слышала. А этот бантик на веревочке, просто умо-ра. Бегаёт с ним по всей квартире, а я должна носиться следом. Ну занялась бы фитнесом, я тут причем? Не у меня лишние килограммы! Так нет, кис-кис, да Мура-Мура. Вот и бегаю за этим веселеньким шнурком, шедевром кошачьего развлечения всех времен и народов. С пола на диван, с дивана на комод, затем на кресло, и так по кругу. Хотя мне, если уж честно, нравится. Но настоящего праздника жду от знакомства с мелким, ее внуком. Оценивая картинку скайпа, мальчишка растёт шустрый. Сказочная жизнь наступит. Только они, маленькие дети, способны на настоящие забавы. И за усы потягают, и за хвост, и наперегонки еду из миски...Красотища!

А вот с ней, хозяйкой, каши не сварить. Целыми днями на работе пропадает или дома сидит, все что-то читает. Хотела я проявить инициативу, всем своим видом показываю, пора на улицу. Вон сколько пушистых парней под окнами. Куда там! Только и развлечение, что наблюдать за ней. Потешнее всего в ванной комнате. Запрыгиваешь на стиралку и удивляешься. Сидит вся в пене, и так смешно мурлычет, это у нее пенением называется. То про меня поет, то про какого-то капитана, который должен подтянуться и улыбнуться. И так дважды в день. Это в то время когда вся страна, да что там страна, все человечество заняты проблемами сохранения водных ресурсов. Где она так вымазаться успеваешь? И наполнитель у нее к лапкам не цепляется. Не понимаю, но уважаю. Мы кошки, очень чистоплотны. Но при этом моемся без воды и этой жутко ароматной химии, только слюна и язык. Правда и доступа к воде нет, надо признать. После того, как я открыла кран и... Ну не умею я эти краны закрывать! Всего-то водички проточной захотелось. Теперь, уходя на работу, она воду перекрывает. И воду, и газ, и телевизор. А потом возмущается, что ночью развлекаюсь. Днем я сплю, занятий то никаких не остается.

Вот с питанием у нас все хорошо, питаемся по науке. Называется раздельное питание. Мне нежный печеночный паштет, ей овсянку. Ей капусту и морковку, мне сочные мясные кусочки в желе. Мне воду, ей — чай и кофе. А сухой корм – весь мне, мурррр, вкусняшка. Наука – сила, подтверждаю.

И все-таки ей со мной повезло. Люблю ее. Вот бы еще она с именем не путалась. Ладно, пусть будет три, узнать бы только кто такой любимый и за что его надо простить, да и стоит ли. Вот вопрос. Да подольше бывала бы дома, да друзья чтобы хаживали. И эти большие парни появлялись бы чаще, ее дети. А мелкому я вообще разрешаю остаться. Ей радость и мне веселее. И давно уже пора бросить курить!

Юрисконсульт 1-й категории группы правового обеспечения деятельности подразделений Брестской области Ольга Леванчук:

— У меня есть два пушистых создания: Кася и Соня. Вместе они живут уже 4 года. Кася (серая) появилась в нашей семье случайно. Мы выбрали ее с улицы. Этот чудесный ухоженный котенок с подбитыми передними лапами сидел на дереве возле нашего окна и громко мяукал.

**Кася с Соней**

Мы взяли ее домой, чтобы покормить. Кошка грациозно прошла по квартире, немного поела и пошла к двери, мы ее отпустили.

На следующий день она снова сидела на том же дереве, и мы снова ее взяли домой, и с тех пор она осталась у нас.... В течение нескольких недель мы возили ее к ветеринару, залечивали лапки и вели общее наблюдение. Она отлично подружилась с нашей Симоной, которой, к сожалению, уже нет...

Примерно через месяц, как не стало Симоны, у нас появилась Сонька. Мама увидела на улице женщину, которая отдавала в дар котят. Один из них была как две капли воды похож на нашу Симону, и этот котенок оказался кошечкой. Мама не смогла ее не взять... Сонька как две капли воды похожа на Симону, даже те же повадки. Она очень игривая, любит бегать по квартире, играть с игрушками, хотя уже взрослая.

Я могу сказать, что это моя кошка. Она всегда будит меня по утрам, и как «хвостик» идет со мной в ванную комнату, а затем на кухню. Она очень любит пить воду из-под крана, и может очень долго мяукать, пока кто-нибудь из родных не откроет ей кран.

Мне нравится смотреть, как она сует свою мордочку под струю воды, шурится, пьет воду, а потом моется, это очень забавно. Она очень ласковая, и любит «разговаривать».

Кася и Соня отлично ладят друг с другом, вместе играют и иногда, как и люди, могут ссориться. Соня более игривая кошка, она любит носиться по квартире и кататься на дверях, Кася же просто любит валяться на диване и наблюдать за этим «олenenком». Мне нравится наблюдать за ними.

Что-то особенное, когда они моют друг друга! Они умеет жалеть, и когда кто-то плохо себя чувствует, ложатся рядом и мурлыкают. Не могу себе даже представить, как это, когда в твоей квартире или в доме нет животного...

Экономист 1-й категории отдела розничного бизнеса Брестской областной дирекции Татьяна Варюшкина:

— Моя семья пока небольшая: я, супруг и Алиса – британская кошечка шин-



Алиса

шилового окраса 1,5 лет от роду. После свадьбы нашим первым совместным решением с мужем было завести котика, так как и в семье моих родителей и родителей супруга всегда были эти прекрасные домашние животные, создающие уют и умиротворение в доме.

Мы выбрали Алису на выставке по принципу «самого непоседливого ребенка»: мы просто не смогли устоять перед этим маленьким, белым игривым комочком с огромными желто-зелеными глазами, а ее завораживающее урчание, при первом же прикосновении, окончательно нас покорило. С самого начала она нам не доставляла особых проблем: к лотку была приучена, кушала хорошо, мебель не драла, единственное, немного доставалось обоям в коридоре, однако, учитывая, сколько положительных эмоций она нам дарила – ей прощались все.

Алиса очень любознательная девочка, ей до всего есть дело, ей все интересно, однако это ее качество проявляется очень интеллигентно – если ей сказать, что куда-то лезть нельзя, она постарается этого не делать. Как и всем представительницам женского пола, Алисе присуще кокетство, ей очень нравится, когда ей делают комплименты. Очень скучает, когда нам приходится надолго ее оставлять одну. Раньше утром обязательно нас будила своим ласковым урчанием и перебиранием лапок, сей-

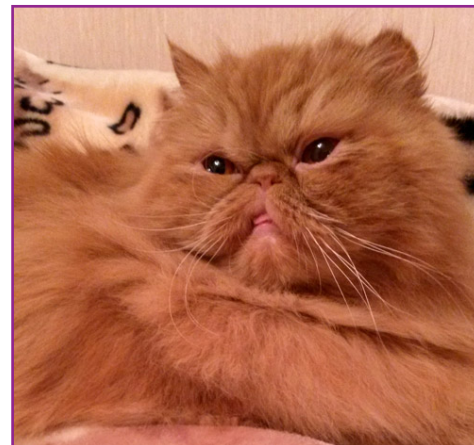
час просто приходит к нам, ложится рядышком и терпеливо дожидается, пока мы проснемся. Совершенно не обидчивая и не агрессивная, безумно любит играть. Вообще, замечательная девочка, очень нежно и преданно нас любит. Мы очень рады, что она у нас есть.

Экономист 1-й категории отдела розничного бизнеса Гомельской областной дирекции Наталья Пугачева:

— Еще с детства я любила представитель «кошачьей породы»: всех уличных котов и кошек, не говоря уже о домашних котах всех моих друзей, мне обязательно нужно было погладить и пожалеть. Уговаривала родителей купить мне кошку, но был получен категорический отказ: мама котов не любит.

Когда мне стукнуло 18 (на то время я уже работала, но проживала по-прежнему с родителями), коллега по работе принесла котенка (короткошерстный классический перс), которого я на свой страх и риск приволокла домой. Мой первый кот Аполлон продержался полгода в нашей квартире, а затем, не выдержав негатива со стороны моей мамы, отправился жить в деревню, где был «первым парнем» и прожил до глубокой старости. На этом попытки завести кота прекратились.

И только спустя лет 10, когда моей дочери было уже 11 лет, и мы жили на съемной квартире, было решено завести живность. Причем решили, что это будет собака! Мы посетили выставку собак и выбрали нужную нам породу. Осталось только купить. И что вы думаете? Мы купили кошку!



Анфиса

В один прекрасный день я выбежала ненадолго на рынок в обеденный перерыв и увидела ее, мою Анфиску!

Женщина держала в руках трех персидских котят-экстремалов двух месяцев от рода: котов дымчатого и молочного цвета и рыжую кошечку.

Коты «орали» и вырывались из рук, а моя Анфиска – молча поглядывала по сторонам и тихонечко, как мышка, сидела на руках у женщины. И я выбрала ее! Когда я взяла кошечку на руки, она молча подняла головку, поглядела на меня оценивающе и прижалась к груди.

И – все, покой был нарушен, и я поняла: это – она! Так у нас появилась Анфиска – рыженький пушистый комочек счастья.

Сейчас ей 4 года, сейчас она – взрослая и важная царица! На первый взгляд кажется, что характер у моей Анфисы «нордический», но это совсем не так. Она аккуратная, спокойная, уравновешенная, любит тихую домашнюю обстановку, любит целыми днями лениво нежиться на диване или спать. Но при этом любит побегать утром или вечером в догонялки или прятки.

Забавно наблюдать, как «слоненок» весом 3,5 кг «носит» по квартире, подкрадывается или прячется за дверью, подсматривая в щелку.

Она привязана ко мне, и относится очень уважительно, нежно и с любовью (это у нас взаимно). По отношению к другим домочадцам относится настороженно, не всем разрешает себя гладить, а про гостей и говорить нечего – в руки не дается!

По ночам, из-за маленького размера ноздрей, храпит как паровоз, что очень веселит. И на приеме у ветеринара, хотя ей ужасно страшно, ведет себя спокойно, доверяя мне и врачу.

На самом деле, не мы выбираем кошек, а кошки выбирают нас.

Кошка для меня - это сплошной позитив, релакс и отличное настроение. Заботиться о ней и наблюдать за ее образом жизни – это сплошное удовольствие. А вам, «Банк.NOTE», отдельное спасибо за тему для разговора.



Соня

Экономист 2-й категории отдела розничного бизнеса Гродненской областной дирекции Максим Хомич:

– О том, что я неравнодушен к котам, понял еще в детстве, когда в нашей семье появилась маленькая кошка по имени Ася. Со слов моих родителей, лучшим другом кошки был всегда я. Чужих котов я тоже любил: все кошки во дворе знали вкус сметаны и колбасы, которые я тайком таскал из семейного холодильника.

Сейчас я воспитываю 10-месячную кошку, которая думает, что это она воспитывает меня (улыбается). Появилась кошка в моей жизни совершенно внезапно. В один из майских дней я, как обычно, пошел на продуктовый рынок.

Сделав нужные покупки, я подходил к выходу и наткнулся на женщину, которая держала в руках корзину с котятками – все на одну мордашку.

Когда я наклонился, чтобы рассмотреть пушистиков, лишь один из всех котят в корзине потянулся маленькой лапкой ко мне. Наверное, в этот момент во мне что-то дрогнуло, как будто не я выбирал, а меня выбирали! Тот день я не забуду никогда, потому что именно тогда я нашел себе нового друга, а точнее подругу, которая из-за своей любимой привычки спать получила имя Соня.

Экономист 2-й категории группы мониторинга и анализа кредитных операций Брестской областной дирекции Елена Колодица:

– Когда мы с мужем поженились, я очень хотела завести какого-нибудь питомца, а поскольку моя девичья фамилия «Кот», выбор был очевиден. Мы нашли объявления в газете о продаже котят. В этот же день съездили по разным адресам в поисках «нашей».

Нашу кошечку зовут Муся, ей почти 3 года. У Муськи довольно длинная шерсть (она у нас перс) черепахового окраса. Она очень ласковая и чувствительная кошечка. Когда я работаю за компьютером, она приходит ко мне и, очень нежно мяукая, просит взять ее «на ручки» — настоящая девочка!

Каждое утро она обязательно идет в ванную, чтобы посмотреть, как бежит из крана вода (да, на воду долго смотреть могут не только люди). Как



Муся

и все живые существа, Муська любит поиграть со всем, что можно покатавать по полу: надувные шарики, елочные украшения, мелкие игрушки, зарядное устройство...

Говорят, что кошки сами не любят, а лишь позволяют себя любить. Полная чушь! Если бы не любила, не ждала бы под дверью, когда придут хозяева; не терпела бы всю “прелесть” мытья; не хотела бы полежать вместе с домашними, прижавшись к груди; не пыталась бы расслабить хозяев после тяжелого трудового дня своим мурчанием; и самое главное — не доверяла бы ухаживать за своими котятами.

*Экономист ЦБУ №502 (г. Солигорск)
Елена Белько:*

– У меня всегда были коты, причем всегда мальчики, хотя я очень хотела именно кошку. Последний мой питомец тоже не исключение. Я нашла его в подъезде, когда 31 декабря 2010 года вышла выбросить мусор.

Он не был котенком, скорее “подростком”. Мне стало жаль, что животинка будет встречать Новый год одна в подъезде.

Я решила, что это кошка, и назвала ее Тася, однако очень скоро выяснилось, что это кот, и тогда решено было назвать его Тайсон (улыбается). Он полностью оправдывает свою кличку, потому что вырос очень крупным кошкой.

Весит он около 9 килограмм, хотя не кастрирован, но при этом он очень ласковый, очень любит людей – как своих, так и чужих. Мучить его не рекомендуется, сдачи даст так, что заживать будет долго.

У меня еще живет собака. Его зовут Тоша. Кота он принял сразу, без скандала, хотя на улице очень любит погонять кошаков.

Они вместе едят, спят, если долго не видятся, то при встрече всегда целуются. И я совсем не преувеличиваю, это действительно так. Но главный в этой паре все-таки Тайсон, и Тоша это понимает и принимает.

*Экономист отдела розничного бизнеса
Витебской областной дирекции Анастасия Винокурова:*



Тайсон

– Кошки у нас в доме жили с детства. Родители всегда учили нас с сестрой о них заботиться и относиться как к полноценным членам семьи. Я стараюсь кормить бездомных кошек и котов, а также помогаю витебскому приюту для бездомных животных.

Зовут моего любимца Чуча Анастасьевич (это по паспорту) или просто Чуча. Так его называли, потому что в детстве он был похож на маленькую крыску Чучундру из «Рикки-Тики-Тави», мой отец его постоянно так называл, ну а потом на другое имя Чуча отзывается и не стал.

Появился он в нашей семье 20 апреля 2011 года на Пасху (поэтому сначала я хотела назвать его Кулич, но такое прозвище не прижилось). Идя в магазин, увидела котенка, мимо пройти не смогла, да и на тот момент домашних животных у нас дома не было, в итоге домой вернулась с продуктами, и с котенком. Характер у Чучи, как у породистого кота, достаточно сложный, свободолюбивый, очень любопытный. Гладить его можно, только когда он сам этого хочет, но при этом требует к себе много ласки и внимания. Очень любит гостей, а особенно детей. У Чучи есть коллекция мышек разных цветов и размеров, с которыми он любит играть. Как и у многих кошек, наблюдается необъяснимая страсть к шелестящим пакетам, с которыми он может играть и днем, и ночью. Чуче не нравится оставаться одному, поэтому больше всего он любит выходные дни, когда целый день дома кто-нибудь есть.

Секретарь приемной директора Гомельской областной дирекции Анна Батурина:

– Нашего питомца зовут Эрика, ей 4 года. Купили на выставке. Изначаль-





но ее звали Элика, но мы решили, что имя Эрика ей больше подходит. Порода британская короткошерстная. Характер спокойный, не ручная, погладить разрешает только тогда, когда ей этого хочется.

Каждое утро по будильнику приходит в постель и настаивает на том, что бы ее погладили. Если этого не делаю, получаю лапой в глаз.

Вечером любит порезвиться, побегать и попрыгать. Приносит маленькие игрушки, показывая, что не против поиграть. Очень умная, иногда думаю, что понимает, что я ей говорю, и отвечает мне «Мяу».

Два раза у нас было потомство. Очень весело было, стая котят бегают по дому во главе с мамой, снося все на своем пути. Забота, конечно, есть, но радости приносит во много раз больше это мурчащее существо.

Мир всем кошечкам на земле!

Павел КАНАШ

ОТ АВТОРА

Ведущий специалист группы информации и связей с общественностью Павел Канаш:

– Нашего домашнего питомца можно смело назвать символом семьи. За три дня до нашей свадьбы, возвращаясь домой с работы, возле подъезда мы увидели рыжего пушистого котенка. Не больше ладошки, беззащитный с большим пятном мазута на голове, голодный и обездоленный, с трогательными доверчивыми глазами. Так в нашем доме появилась киска-Алиска. Правда, как это часто бывает, через несколько недель киска оказалась Алисием. Люлюша, Алисик, Лилисыч, Мартопка – мы не устаем придумывать ему все новые и новые клички. Сейчас Мистеру Люлюку 3,5 года. Он очень любопытный, игривый, активный, чистоплотный и своенравный кот. С нетерпением ждет нас домой и с большой радостью встречает у порога, с удовольствием принимает ласку и вдвойне одаривает своей кошачьей нежностью, не перестает удивлять смысленностью и шокировать гастрономическими предпочтениями.

