

Банк.НОТЕ

№4 (79), апрель 2015

Виктор
Бабарико
признан
«Персоной года»

Пейзажи Рущица
и Жуковского
украсили
коллекцию банка

Сотрудничество
с немецкими
банками крепнет

3 банкаўскага
офіса – у
гімназічны клас

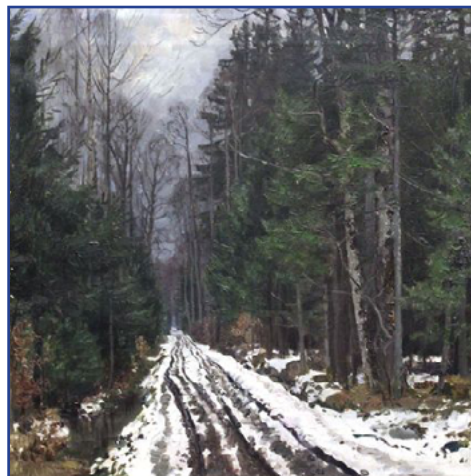
Trade Finance
e-Learning
Programme:
поздравляем
выпускников!



Итоги общего собрания
акционеров
ОАО «Белгазпромбанк»:
«неагрессивный
рост» и внедрение
краудфандинга



Виктор Бабарико:
В любом кризисе есть часть твоей незаслуженной зарплаты. 9



Пейзажи Рушица и Жуковского украсили коллекцию банка14



Сотрудничество с немецкими банками крепнет. 16

В номере

Итоги общего собрания акционеров ОАО «Белгазпромбанк».3
 Infobank.by: «Неагрессивный рост» и внедрение краудфандинга5
 Председатель правления Белгазпромбанка назван «Персоной года».8
 «Антикризисная беседа» от КП 12
 3 банкаўскага офіса – у гімназічны клас17
 Благодарность от «ЮНИСТРИМа» 18
 Trade Finance e-Learning Programme: поздравляем выпускников! 20
 Bank Academy: от индивидуального к корпоративному. 24
 «Среда развития»: полноценная жизнь в современном деловом мире . . . 25
 20 лет с Белгазпромбанком: Наталия Котельникова 27
 На выходные в Златоглавую 28
 Россыпь звёзд 31



«Чайку» признали спектаклем года. 26



Концептуальный Manon Bar: «Удобство одного человека заканчивается там, где начинается неудобство другого». 32



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

Корпоративный журнал
ОАО «Белгазпромбанк» Банк.NOTE
№4 (79), апрель 2015 г.

Редактор — Павел КАНАШ
Обложка — Анна АРЕФЬЕВА

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

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

В Минске прошло общее собрание акционеров ОАО «Белгазпромбанк»

20 марта в минской гостинице «Европа» состоялось общее собрание акционеров ОАО «Белгазпромбанк», на котором были утверждены итоги работы банка в 2014 году.

Для ОАО «Белгазпромбанк» стало хорошей традицией подводить итоги прошедшего года в статусе одного из лидеров банковского сектора Беларуси. Не стал исключением и 2014 год, который был ознаменован для банка чередой ярких и значительных достижений.

По состоянию на 1 января текущего года собственный капитал банка превысил 3,1 триллиона белорусских рублей. В валютном эквиваленте капитал за отчетный год увеличился за счет накопленной прибыли на 3%, что позволяет и в дальнейшем соответствовать высоким стандартам надежности при осуществлении банковского обслуживания клиентов.

Важным событием ушедшего года стало решение акционеров – ОАО «Газпром» и Банка ГПБ (АО) об увеличении капитала банка путем предоставления субординированного кредита в размере, эквивалентном 150 миллионам долларов США, что дополнительно позволит расширить масштаб кредитной поддержки банком белорусских предприятий.

В области развития сотрудничества с международными финансовыми институтами в прошедшем году банк уделял много внимания расширению существующего инструментария и увеличению сроков заимствований. В результате на сегодняшний день банк имеет, пожалуй, наиболее широкий в Беларуси



набор программ межбанковского взаимодействия.

Так, в начале 2014 года банк стал первым финансовым институтом в Беларуси, реализовавшим сделку на рынках долгового капитала с участием Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). На первом этапе был привлечен двухуровневый синдицированный кредит в размере 30 миллионов евро сроком на 5 лет, а затем получена еще одна кредитная линия ЕБРР на финансирование коммерческой недвижимости в размере 20 миллионов евро (на 7 лет). Банк привлек кредит Евразийского банка развития (ЕАБР) в размере 10 миллионов долларов США сроком на 5 лет. Подписанное в прошлом году кредитное соглашение с Commerzbank AG (Германия) позволит банку обеспечить финансовую поддержку клиентам по внешнеторговым контрактам. Примечательно, что банк одним из первых подписал соглашение о финансовой поддержке малого и среднего бизнеса с ОАО «Банк развития Республики Беларусь», направленное на развитие частного сектора.

Результатом системной работы на банковском рынке стало увеличение клиентской базы. Так, по состоянию

на 1 января 2015 года число клиентов банка превысило 23 тысячи, при этом общий прирост в 2014 году составил более 4 000 клиентов. В прошлом году банком было привлечено на обслуживание более 80 крупных корпоративных клиентов. Предмет особой гордости – клиенты банка, которые, показав завидную динамику, перешли из разряда среднего бизнеса в крупный. Их коммерческий успех позиционирует банк в качестве катализатора развития бизнеса клиентов, как инструмент для реализации амбициозных бизнес-целей.

Следуя своей стратегии, банк все большее внимание уделяет развитию дистанционных каналов обслуживания – Интернет-банкингу и мобильному банкингу. В 2014 году существенно возросли объемы операций с использованием этих систем. Так, 40% от всего объема депозитов физических лиц было оформлено без обращения в офис банка, а объем платежей с использованием интернета увеличился за год в четыре раза. Во многом этому способствовал запуск эффективного и понятного для пользователей мобильного приложения банка. Кроме того, на сайте ОАО «Белгазпромбанк» была реализована возможность пополнять



срочные вклады владельцам карточек других банков.

Банк традиционно стремится создавать новые привлекательные и удобные для клиентов продукты. Так, в 2014 году была практически полностью обновлена продуктовая линейка срочных банковских вкладов как в национальной, так и в иностранной валюте.

Ярким подтверждением и признанием традиционно высокого качества работы банка обществом служат завоеванные им в 2014 году многочисленные национальные и международные награды и премии за успехи и достижения в области банковских услуг и технологий.

Неотъемлемой частью деятельности банка стало осуществление системных проектов в социально-культурной сфере. Основанный под патронажем Белгазпромбанка Международный благотворительный фонд помощи детям «Шанс» в 2014 году продолжал оказывать адресную помощь больным детям, собрав на эти цели рекордную сумму пожертвований – более 10 миллиардов рублей.

Проект «Арт-Беларусь» стал в 2014-м знаковым и впервые вышел за границы нашей страны. В его рамках про-

шла выставка «Десять веков искусства Беларуси», ставшая, по оценкам многих СМИ, событием года в области культуры. Кроме того, впервые о проекте «Арт-Беларусь» узнали в Евросоюзе: с большим успехом в Литовском художественном музее (г. Вильнюс) прошла выставка «Художники Парижской школы – уроженцы Беларуси. Из корпоративной коллекции Белгазпромбанка».

Международный форум театрального искусства «ТЕАРТ», ставший наиболее ярким событием театральной жизни Беларуси, подготовил для своих зрителей две театральные программы – белорусскую и международную – с удивляющими, неожиданными, смелыми и порой шокирующими работами новаторов и профессионалов, вызывающих нескончаемый шлейф обсуждений и бурю эмоций у благодарных зрителей.

Банк традиционно и неизменно поддерживает Брестский гандбольный клуб имени Мешкова и гордится его успехами. Банк еще раз поздравляет руководство клуба и команду, ставшую в 2014 году шестикратным чемпионом Беларуси и семикратным обладателем Кубка Беларуси и занявшую второе место в розыгрыше престижного международного турнира «SEHA-лига Газпром Южный поток».

Наступивший 2015 год банка – юбилейный, и коллектив с гордостью вспоминает проделанный путь длиной 25 лет, с уверенностью смотрит в будущее, опираясь на достигнутые результаты и безусловный авторитет банка в Беларуси. Динамичное, насыщенное событиями, стремительное и сложное «Сегодня» меняет многое. Кто-то воспринимает это как барьер, границы для развития, кто-то – как вызов, приняв который можно выйти «за рамки», достичь максимальной самореализации самых смелых бизнес-целей. Стать надежным и эффективным инструментом для тех, кто принимает вызовы рынка и времени – цель ОАО «Белгазпромбанк».

Infobank.by: «Неагрессивный рост» и внедрение краудфандинга

По сложившейся традиции, общее собрание акционеров ОАО «Белгазпромбанк» привлекло пристальное внимание средств массовой информации. Вскоре после приуроченной к событию пресс-конференции в печати и в интернете стали появляться статьи, некоторые из которых мы предлагаем вашему вниманию.

В пятницу, 20 марта, Белгазпромбанк озвучил итоги своей работы за предыдущий год и поделился планами на 2015-й.

На 1 января 2015 года собственный капитал Белгазпромбанка превысил 3,1 трлн белорусских рублей. Общее число клиентов преодолело отметку в 23 тысячи, увеличившись на 4 тыс за отчетный период. Среди «новичков» — 80 крупных корпоративных клиентов. Прибыль выросла с 55 до 75 млн долларов США.

Однако, несмотря на эти цифры, в 2015 году Белгазпромбанк не будет использовать стратегию агрессивного роста. Как заявил зампред правления российского Газпромбанка Александр Соболев: «Стратегия на среднесрочный период существенно не меняется. Мы по-прежнему считаем, что банк должен расти темпами, опережающими в среднем рост банковской системы Беларуси. Но на 2015 год стоит задача



более сдержанного развития, неагрессивного роста и кредитного портфеля, и активов».



Александр Соболев

Такой осторожный подход связан с макроэкономическими «и валютными рисками, которые трансформируются в риски ухудшения экономического состояния заемщиков», — отметил представитель российской финансовой структуры.

Но Белгазпромбанк готов предложить своим нынешним и потенциальным клиентам уникальное на постсоветском рынке решение — краудфандинг. Если дословно переводить с английского, то термин обозначает «финансирование толпой».

Другими словами — это коллективное финансовое сотрудничество кредитодателей (среди которых могут быть как организации, так и физические лица) и кредитополучателей, которые ищут финансирование для своего бизнеса или деньги на осуществление новых идей. В классическом понимании краудфандинги общаются с помощью специализированных площадок в интернете. Но теоретически в схеме подобного финансирования может появиться и банк. Как заявил председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико:

— Цифровой банкинг — это старая философия. Философия энциклопедий. Краудфандинг — это философия Википедии. Это принципиальная разница. Вся экономика построена на экономике сегодняшнего дня, экспертного мнения. А мы попытаемся оценить, а можно ли построить экономику на принципах Википедии.

— И в этом году мы собираемся сделать 3 экспериментальные площадки краудфандинга, который традиционно уже существует. Вы все знаете, что это такое. Это проекты, связанные с кикстартером, бумстартером и все остальное.

В Беларуси нет краудфандинга — это

правда. В Беларуси есть попытка привлечь деньги на благотворительные проекты. Это несколько иная философия, — отметил руководитель Белгазпромбанка.



Виктор Бабарико

— Так вот мы надеемся в апреле запустить первое направление — краудфандинга. Далее мы собираемся открыть площадку краудбанкинга. И под осень — краудинвестинга. С тем, чтобы на этой конференции [осенью этого года Белгазпромбанк планирует проведение конференции «Крауд-экономик» — Infobank.by] оценить — возможно ли использование вот этих вот принципов в финансовой сфере, а осенью оценивать возможности изменения стратегических принципов ведения банковского бизнеса и дискутировать по этому поводу. Поэтому пилотные проекты все будут связаны с краудбанкингом и краудфондированием, краудинвестингом, краудэкономикой, — поделился планами Виктор Бабарико.

Как считает председатель правления Белгазпромбанка: «Цифровой банкинг — это все-таки, наверное, сохранение старой философии, идеологии. И, с нашей точки зрения, это вряд ли прорывная технология». Краудфандинг будет способствовать вовлечению в инвестирование денег физических лиц — инвесторов.

— Это открывает колоссальные возможности для иного принципа перераспределения денег. Предприятия, которые будут готовы к тому, чтобы привлекать негосударственные деньги инвесторов, нам очень интересны, как участники этих экспериментальных проектов, — подчеркнул Виктор Бабарико.

Infobank.by поинтересовался, насколько готово белорусское законодательство к внедрению краудфандинга?

— Ни одно законодательство мира не готово к краудфандингу, — инвестингу или банкингу. Потому что таких устойчивых понятий на самом деле нет. Но существуют механизмы. Мы их отработываем. Почему сложности возникают? Потому что задержка вызвана юридическим обеспечением этих сделок. Не технологическим, не идеологическим, а именно — юридическим, — ответил глава Белгазпромбанка.

— Но еще раз хочу сказать, что в рамках существующего законодательства пилотные проекты делать можно. Они, конечно, может быть, тяжелее для реализации, но все равно возможны.

Если эти пилотные проекты в рамках действующего законодательства «выстрелят», если на самом деле мы найдем отклик, если поймем, что эта идеология — прорывная и имеет право на существование, то дальше будет вестись работа по совершенствованию законодательства. И меня радует, что Национальный банк (пусть, с нашей точки зрения, в рамках старой философии) идет навстречу цифровому банкингу. А раз он идет навстречу цифровому банкингу, то, я надеюсь, пойдет и краудбанкингу тоже, — резюмировал Виктор Бабарико.

TUT.BY: В 2015 году «Газпром» планирует вложить в белорусскую «трубу» 100 млн долларов

«Газпром трансгаз Беларусь» в 2015 году планирует инвестировать в развитие белорусской газотранспортной системы 100 млн долларов. Об этом 20 марта на пресс-конференции в Минске заявил гендиректор компании Владимир Майоров (на фото справа).

Российский «Газпром» стал собственником «Белтрансгаза» (нынче — «Газпром трансгаз Беларусь»), выкупив в течение 2007-2010 годов 100% его акций за 5 млрд долларов. В российской газовой

монополии называют эти средства «инвестициями в белорусскую газотранспортную отрасль».

«Сейчас (в 2015 году) наша инвестиционная программа оценивается в 100 млн долларов. Из объектов можно выделить Мозырское подземное хранилище газа, работы на котором позволили довести суммарный суточный объем отбора газа до 31 миллиона кубометров», — сказал Майоров. По его словам, к концу текущего года суточный объем отбора газа из всех белорусских подземных хранилищ планируется довести до 35 миллионов кубометров в сутки.

Газотранспортная система «Газпром трансгаз Беларусь» включает 7 870 км магистральных газопроводов и газопроводов-отводов, 13 компрессорных станций, 224 газораспределительные станции, 7 газоизмерительных станций и 27 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций. В состав предприятия входят три подземных хранилища газа (ПХГ): Осиповичское и Прибугское, созданные в водоносных структурах, а также Мозырское — в отложениях каменной соли.

Глава белорусской «дочки» «Газпрома» сказал, что Беларусь полностью рассчитывается с Россией за импортный газ в российских рублях. «Но мы получаем от потребителей не только российские рубли, но еще и доллары, и евро. Соответственно, какая-то часть конвертируется в российские рубли и производится оплата», — уточнил Майоров. Структуру валютных поступлений от потребителей внутри Беларуси он назвать отказался, сославшись на то, что данная информация является коммерческой тайной.

В начале года Белгазпромбанк привлек долгосрочный субординированный кредит от своих акционеров — «Газпрома» и «Газпромбанка». Сумма выданных в российских рублях средств эквивалентна 150 млн долларов по курсу на 15



января 2015 года. «Эти средства сразу же пригодились для поддержки системы расчетов в российских рублях за поставляемые в Беларусь энергоресурсы – почти в полном объеме они были направлены на кредитование областных газоснабжающих предприятий страны», – отметил глава банка Виктор Бабарико.

Владимир Майоров в числе других инвестиций назвал вложения в строительство мультифункционального комплекса в Минске. Сейчас готовится проектная документация по этому объекту. В целом проект оценивается в 500 млн долларов. «Меньше точно не будет», – сказал Майоров.

Onliner.by:

«Белгазпромбанк» осенью планирует показать корпоративную коллекцию предметов искусства



Известным приобретением картин Марка Шагала и Хаима Сутина Белгазпромбанк недавно расширил корпоративную коллекцию предметов искусства и планирует показать ее осенью.



Слова председателя правления Белгазпромбанка журналисты буквально растащили на цитаты

Осенью банк планирует показать свои последние приобретения широкой публике в рамках проекта «Арт-Беларусь».

— Наша коллекция сегодня не ограничивается произведениями художников Парижской школы, — говорит председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико. — В конце прошлого года мы сделали несколько приобретений, которые и покажем осенью — среди них есть и произведения современного искусства.

Принцип участия и развития банка в сфере благотворительности остался прежним.

— У нас закреплена смета в размере 3% от планируемой прибыли, и направления этих средств традиционные: проекты «Арт-Беларусь», фестиваль «Теарт», благотворительный фонд «Шанс» и брестский гандбольный клуб «БГК им. Мешкова», — сказал Виктор Бабарико.

Среди последних покупок банка — скульптура Оскара Мещанинова «Мужчина с мертвым ребенком» (на фото слева), созданная известным белорусом в 1952 году.



Журналисты крупнейших белорусских и зарубежных информационных агентств, газет, радиостанций, а также специализированных экономических интернет-порталов не упустили возможность поинтересоваться у акционеров их видением развития банка и обсудить другие актуальные вопросы

Председатель правления Белгазпромбанка назван «Персоной года»

27 марта в Dipservice Hall состоялось торжественное награждение победителей второй ежегодной Премии в области корпоративной социальной ответственности (КСО). Премией были награждены лучшие КСО-проекты белорусского бизнеса в девяти основных номинациях. Кроме того, фонд «Идея» ввел дополнительную награду «Персона года». Ее получил председатель правления Белгазпромбанка Виктор Бабарико.

Благотворительная и спонсорская деятельность Белгазпромбанка стала составной частью стратегии создания устойчивого взаимодействия с обществом. На протяжении многих лет банк оказывает поддержку Брестскому гандбольному клубу им. Мешкова, международному театральному проекту «ТЕАРТ» и национальному историко-культурологическому проекту «Арт-Беларусь».



В прошлом году корпоративный проект «Арт-Беларусь» стал поистине национальным. В его рамках в Национальном художественном музее прошла масштабная выставка «Десять веков искусства Беларуси», на которой в едином выставочном пространстве свои артефакты представили 29 белорусских музеев.

Премия в области корпоративной социальной ответственности (КСО) учреждена в Беларуси Международным социально-экономическим фондом «Идея». Ее цель — выделить лучшие КСО-проекты белорусского бизнеса в таких областях, как благотворительность, культура, спорт, образование, здоровый образ жизни, взаимодействие с местным сообществом и охрана окружающей среды.



Виктор Бабарико: В любом кризисе есть часть твоей незаслуженной зарплаты

Как пережить финансово-экономический кризис и почему он необходим для оздоровления белорусской экономики? Популярная газета «Комсомольская правда в Белоруссии» взяла подробное интервью на эту тему у председателя правления Белгазпромбанка. Предлагаем его вашему вниманию.

«Никто и никогда не будет поднимать зарплату сразу на 50%»

- Виктор Дмитриевич, в прошлом году банковские служащие занимали второе место по уровню зарплат в стране. И вдруг в январе зарплаты банкиров сильно упали. А мы уже как-то привыкли думать, что вы на нас наживаетесь. Это так кризис сказался?

- Если слегка пошутить, это хорошая новость. Наконец-то банковские сотрудники не в числе исключительно выигравших, а среди больше всего проигравших. Но я думаю, что в отношении зарплат правильная позиция всегда должна быть такой: кризис или нет, но квалифицированный персонал стоит



денег. Самое грамотное поведение в кризис: увеличивать интенсивность труда, но платить столько, сколько люди стоят. Мы в банке не идем по пути сокращения персонала, но идем по пути увеличения отдачи от наших сотрудников. Безусловно, компенсировать падение зарплат в один момент не удастся. Никто и никогда не будет поднимать зарплату сразу на 50 процентов. Но в течение года мы все-таки вернемся на тот уровень, на котором наши сотрудники были. Если, конечно, ничего не изменится.

- Вы говорите, что не будете сокращать сотрудников. А как же те, кто работал с кредитами? Вряд ли у них сейчас много работы.

- Нашему банку в этой ситуации просто. Мы никогда не связывали рост бизнеса с ростом персонала, активно использовали партнерские сети. Например, когда-то давно мы установили тесные связи с Белпочтой, через которую принимались платежи. Мы расширились, не увеличивая персонал, поэтому во время сужения тоже нет необходимости пересматривать количество сотрудников.

- Но вы давали много кредитов ипэшникам и малому бизнесу, которые сейчас вряд ли активно развиваются.

- Нужно понимать поведение людей. В кризис, наоборот, спрос на деньги растет. Чтобы выжить, нужны дополнительные инвестиции. Но в этом году мы сознательно ведем более жесткую политику. Мы не хотим, чтобы сумма кредитов в нашем банке росла в долларовом эквиваленте, а боремся за качество кредитов. Вопрос ведь в том, как кредиты будут отдавать.

«Помню времена, когда кредиты были под 400 процентов, и это было выгодно»

- Спрос на деньги растет даже при ставках по кредитам больше 50%?

- Даже при таких ставках. Самая большая беда белорусской экономики - это привычка обсуждать только одну составляющую. Я помню времена, когда ставки по кредитам были по 400 процентов, и все очень радовались, потому что инфляция и рост курса доллара были 500 процентов. И на этом можно

было заработать. Покупаешь доллары, завтра сдаешь - и уже при деньгах. Сама по себе ставка по кредитам в оторванности от всей остальной экономики ничего не значит. А у нас, к сожалению, очень часто выхватывается какой-то показатель: давайте бороться с инфляцией! Ну, давайте. А почему с ней нужно бороться? Если самоцель - инфляция 8 процентов, то вы построите экономику, где в которой просто инфляция 8 процентов. Но это хорошо или нет? Не знаю. Так и здесь. Курс, как и ставки по кредитам, вещь очень интересная. Если ставки высокие, инфляция высокая и курс доллара быстро растет - экономика сбалансирована. И ставки по кредитам выше 50% оказываются суперльготными. А когда ставка очень высока, курс стоит и инфляция низкая - это дисбаланс. И нет соответствия показателей «ставка - инфляция - курс» Вот в этом беда, а не в абсолютных цифрах.

- Так все-таки, какими сейчас должны быть ставки по кредитам?

- Все зависит от целей, которые ставит государство. Я не отвечаю за государственную политику, мне сложно понять, что такое социально ориентированная экономика. Честно. 50 процентов при стоящем курсе - это социально-ориентированная политика? А 50% при бегущем курсе - нет? Я бы хотел четко понимать в цифрах, в чем цель социально ориентированной экономики. С моей точки зрения, это жутко дорогая вещь, которую могут позволить только очень богатые страны - Швеция, Норвегия. Даже в Америке такого нет. Я лишь могу сказать, что правильная экономика должна быть следующая: темп роста производительности труда должен быть выше, чем темп роста зарплат. Если ты работаешь на 10 процентов больше, то зарплату тебе нужно поднять на 5 процентов, а не на 15. Когда-то мой отец сказал замечательную фразу: если ты будешь получать миллион, а тратить миллион и одну копейку, ты будешь нищим. А если будешь получать сто рублей, а тратить 99, будешь богатым. Вот это и есть сбалансированность. А каким должен быть курс доллара при нынешней инфляции и ставках, я не знаю.

«Свои белорусские рубли трачу на текущие нужды»

- Ну вот есть у правительства цель - дедолларизация. Отменяют платежи в валюте и пр. А как вы считаете, восстано-



Благодаря Белгазпромбанку в Беларуси наконец появились работы Марка Шагала. На фото Виктор Бабарико с нынешним послом Беларуси во Франции Павлом Латушко и послом Израиля в Беларуси Иосифом Шагалом. Фото: Дмитрий БРУШКО

новить доверие к белорусскому рублю вообще возможно после всего, что с нами было?

- Я оптимист. Нет ничего невозможного. Вопрос, нужно ли это делать? Почему нужна дедолларизация? Я считаю, что она на самом деле нужна, но нам же не объясняют, почему и за счет чего станет лучше. Может быть, надо было у потребителя спросить: ему это нужно вообще? Когда-то у нас так отменили кредитование физических лиц в валюте. Тема дискуссионная и, наверное, это правильно. Но нужна ли была населению эта отмена, когда можно было кредитоваться под 10%, а стали выдавать кредиты под 30 при стоящем курсе? Так и здесь. Наверное, дедолларизация нужна. Но нужно объяснять, зачем нам нужен крепкий белорусский рубль. Крепкая валюта, как правило, в странах с огромным внутренним рынком. Чем слабее твоя валюта, тем легче тебе продавать. Чем сильнее твоя валюта, тем больше желающих будет продать тебе. А это не в наших интересах.

А вообще восстановить доверие к своей валюте просто: надо сделать рубль привлекательным и сохранять это длительное время. При этом люди должны понимать, что для них так лучше. Если тебе будет выгодно рассчитывать белорусским рублем, ты будешь стремиться к тому, чтобы он у тебя был.

- Вы могли бы найти аргументы, чтобы убедить меня не покупать с зарплаты доллары?

- Когда?

- Сейчас.

- Конечно, да. Мотивировать вас выгодой очень легко. Сейчас с учетом чрезвычайно высоких ставок по белорусскому рублю и устойчивом курсе, я считаю, экономически очень целесообразно размещать белорусские рубли в белорусских банках. Но на короткие сроки. Если вы спросите меня про год, это уже будет другая история.

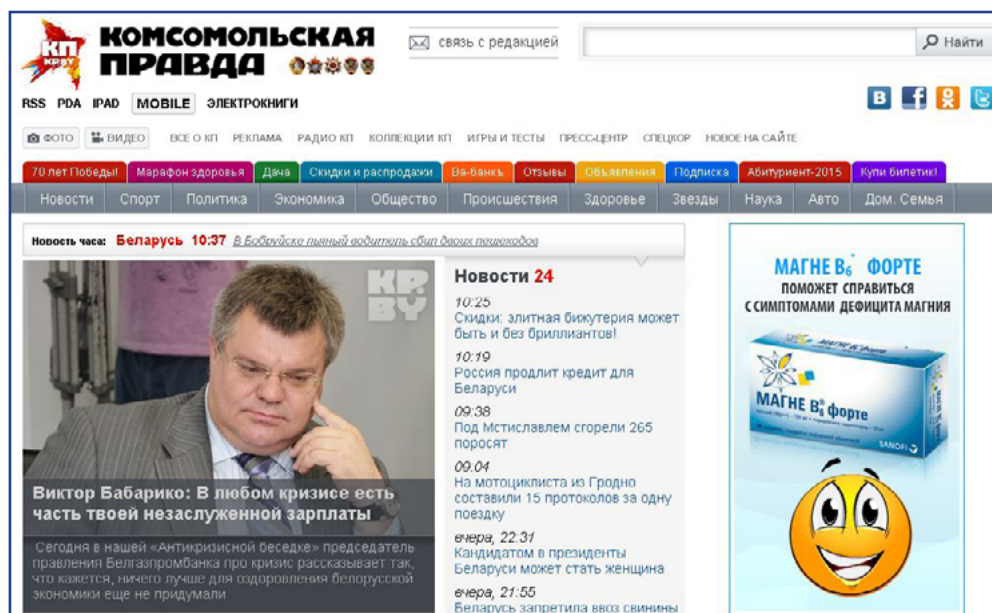
- Вы положили свои белорусские рубли в банк под 50%?

- Нет. Мои белорусские рубли уходят на текущие нужды. А подушка безопасности пока, как бы это ни звучало непатриотично, все-таки сформирована в иностранной валюте.

«Дельта Банк - это не белорусская история»

- Недавно наши корреспонденты делали репортаж про вкладчиков Дельта Банка, которые туда несли деньги на короткие сроки. Эта ситуация с Дельта Банком - неожиданность для нашей банковской сферы? Не приведет ли она к новому витку кризиса?

- Дельта Банк - это история не белорусская. Это последствия проблем у украинских владельцев. Эффект домино, когда материнская компания падает и тянет за собой все остальное. Это неправильно выстроенная система, и на сто процентов внешняя история. Ис-



Интервью с Виктором Бабарико опубликовано в «КП» №58 за пятницу, 27 марта 2015 года, и в этот же день появилось в интернете

ходя из этого, я не вижу вообще предпосылок для того, чтобы волноваться о ситуации на белорусском банковском рынке, тем более при таком контроле Нацбанка.

- Мы в Беларуси привыкли к тому, что рубль падает, но белорусские банки - никогда. Теперь страдает репутация.

- Это правда, у белорусской банковской системы хорошая репутация. И у нас хороший механизм защиты вкладчиков. Деньги им будут возвращены. Это очень важно.

- Не обидно, что все банки скидывались в Агентство по возмещению вкладов, и теперь часть этих денег уйдет вкладчикам Дельта Банка, у владельца которого, видите ли, проблемы в Украине.

- Нет. Это механизм, который действует во всем мире. Для любого банка недоверие к системе намного страшнее, чем те вклады, которые мы делаем. Не дай бог, у нас бы не было механизма стопроцентного возврата вкладов. Это могло бы вызвать панику у клиентов других банков, а это страшная вещь.

- Как вы считаете, высокие ставки по депозитам продержатся еще долго?

- С моей точки зрения, конечно же, нет. Нет баланса между стоящим курсом и ставками под 50%. Долго это длиться не будет. Вопрос, в какую сторону качнется: или мы будем снижать ставки, или будет расти курс. Очень хотелось бы верить, что качнется в сторону снижения ставок. Все прилагают усилия к этому. Я двумя руками за.

- Сейчас опять заговорили про введение российского рубля. Это вообще воз-

можно в кризис?

- С моей точки зрения, любые объединения создаются с целью дальнейшего укрепления. Соответственно, если создается союз, то неизбежно встает вопрос о необходимости введения единой валюты. Вопрос, на каких условиях. Нужно оценивать, насколько экономики Беларуси, России и Казахстана уже идентичны, созрели для того, чтобы можно было говорить о равноправном введении единой валюты. Но тема очевидна.

«Если нам платили в два раза больше, это беда. Для нас же беда»

- Посоветуйте, как в кризис грамотно распоряжаться деньгами?

- При правильном поведении кризис практически никогда не затрагивает человека. Если у тебя есть возможность производить столько, сколько покупают, то кризис для тебя означает следующее: ты производишь меньше. Ничего больше не происходит. Вы спрашивали, что происходит в кризис в банке? А ничего. Мы построили систему, которая может работать независимо от того, какая ситуация. Так и поведение любого человека должно быть сбалансированным и правильным с точки зрения оценки своих возможностей. Очень странно, когда приходит человек и говорит: я хочу взять кредит на покупку машины. Мы говорим, но у тебя денег нет. Он: я завтра заработаю. А завтра вдруг не настало. Кризис для этого человека

начался не сейчас, а тогда, когда он взял то, что не смог вернуть. Или другая история: приходит человек и говорит, мол, бизнес лег, беда, кредит на машину отдать не могу. Так продай машину и вернись в то состояние, в котором у тебя машины не было! Нет, машину он уже не может продать.

Кризис, с моей точки зрения, дает людям шанс еще раз оценить, что они сделали неправильно. Это избитая мысль, но она правдивая: кризис - это очень хорошо. Это та грань, после которой придет либо выздоровление, либо смерть. В СССР была хорошая фраза: лучше ужасный конец, чем ужас без конца. Если у тебя была работа, которая давала стабильный заработок, а сейчас не дает, значит, это была плохая работа. Если уровень потребления был очень большой, а сейчас не хватает денег, значит, раньше он был незаслуженным. Мы никак не можем понять, что, если мы работали на 10 процентов лучше, а нам платили в два раза больше, то это беда. Для нас же беда! Потому что расплата за это когда-то придет. Должно быть осознание того, что в любом кризисе есть часть твоей незаслуженно, неправильно полученной зарплаты. И принятие должно быть: вчера получил лишнее, сегодня это лишнее придется отдавать. Вот сегодня нам всем нужно сделать так, чтобы завтра, если придет кризис, отдавать нужно было как можно меньше.

- Вы так интересно рассуждаете... Мне вот кажется, что мне, наоборот, всегда недоплачивали.

- Работник всегда думает, что он работает много, а зарабатывает мало, а работодатель - что он платит много, а получает мало. Это классическая комбинация, которая позволяет найти компромисс. Если вы его нашли, договорились: ты будешь делать это, а я буду платить столько-то, это замечательно. Но у нас иногда появляется третий и говорит: «Нет, работодатель, а плати-ка ты больше!». Работник в восторге: увеличиваем зарплату до 700 долларов. Через пару лет приходит другой: «Нет, хлопцы, платить надо в два раза меньше». Работодатель счастлив, а работник не очень. В этом-то и состоит проблема разбалансировки. Если кто-то получает на коротком промежутке выгоды, потом обязательно придет расплата. Дай бог, чтоб мы все время жили в сбалансированной экономике. А кризисов бояться не надо, это вещь неизбежная.

Ульяна БОБОЕД

«Антикризисная беседа» от КП

В начале этого года газета «Комсомольская правда в Белоруссии» дала старт рубрике «Антикризисная беседа», в которой журналисты расспрашивают владельцев крупного бизнеса о том, как пережить непростые экономические времена. Приятно, что среди этих бизнесменов сразу обнаружили VIP-клиенты Белгазпромбанка. Их ответы в сокращенном виде мы предлагаем сегодня вашему вниманию.

Генеральный директор «Хенкель Баутехник» Сергей НОВИЦКИЙ:

То, что происходит сейчас, можно назвать очищением

- На памяти белорусов это уже не первый кризис за последние годы. Чем он отличается от тех, что были в 2011 и 2008 годах?

- Это были кризисы на фоне растущей экономики и в некотором смысле определенные этапы развития нашей экономической системы: девальвации, которые достаточно быстро прошли и забылись. Сегодня ситуация другая, более серьезная и глобальная. А вызвана она как нашими внутренними проблемами (в первую очередь - недостаточной эффективностью экономики), так и внешними, которые наложились друг на



друга. Более того, она отягощена тем, что у наших главных торговых партнеров в России и Украине экономический спад, из-за которого спрос на нашу продукцию значительно ослаб.

- Сколько же этот кризис продлится?

- Существует тенденция: мировая капиталистическая система подвержена кризисам периодичностью в семь лет. Вспомним, например, ипотечный кризис, который начался в Америке в 2008 году и потом перебрался в Европу и другие страны. С того момента как раз прошло семь лет, и если мы посмотрим на экономическую ситуацию в Америке, то она сейчас пошла вверх. Европа закончит эту рецессию с двух-трехлетним опозданием. Мы сегодня в середине периода.

- И чего нам ждать? Еще одной девальвации?

- Сейчас наша национальная валюта привязана к корзине валют, в которой российский рубль занимает 40%. Если он будет девальвироваться и дальше, мы будем в объеме 40% идти за ним.

- Что в ближайшее время будет происходить в строительстве?

- Премьер-министр четко сказал: будет закончено то, что уже построено на 80% и более. Никаких избыточных инвестиционных проектов начинать в этом году не будем. И правильно - где взять на это средства? Более тщательный подход будет к кредитованию жилья. В целом объемы строительства могут сократиться примерно на 30%. Это как инвестиционные, так и инфраструктур-

турные проекты, которые не откроются в этом году. Возможно, какие-то предприятия снизят объемы производства и сократят штат.

- Звучит как-то мрачно...

- Мы просто должны быть готовы к реальной жизни. То, что происходит сегодня, я бы назвал очищением. Нам всем нужно некоторое переосмысление ситуации. А с другой стороны, всегда есть те, для кого кризис - это что-то вроде нового старта. Поэтому лучше всего воспринимать кризис не как плохое явление, а как новые возможности.

- А что бы вы посоветовали сейчас делать белорусам?

- Вкладывать - в себя, свое образование, свои навыки. Потому что людей на рынке труда у нас много, а профессионалов из них - единицы. Вот, к примеру, мы сейчас ищем человека в отдел маркетинга. Требования простые: он должен иметь соответствующее образование, понимать, что такое рынок, свободно владеть английским. Претенденты есть, но выбрать из них трудно. Так же я однажды искал директора завода. Пришлось самому директорствовать полгода, пока не нашелся нужный человек. Действительно хорошие специалисты будут в цене всегда! За ними рекрутинговые агентства еще и сами охотятся, и их переманивают! Не стоит так уж сильно бояться этих кризисов, просто нужно не сидеть на месте, изучать рынок, искать способ заработка и быть лучше конкурентов. Ничего сверхъестественного.



Александр ЦЕНТЕР: Не позволяйте кризису испортить вам настроение

Собственник группы компаний «А-100» рассказывает о том, как не паниковать из-за экономических трудностей.

- В декабре, говоря о кризисе, вы называли себя безудержным оптимистом. Сейчас вы все еще оптимист?

- Нам с вами к кризису не привыкать, тем более что причины его понятны. Это кризис 2008 - 2009 годов произошел каким-то непонятным для нас образом: какие-то деривативы где-то там в Америке, ипотека... А сейчас источники и причины кризиса абсолютно ясны. Все видели, что в России происходит девальвация. Это должно было отразиться и на нас. К тому же ни один конфликт, а особенно полномасштабная война, не оздоравливал экономику. Наш регион, СНГ, война в Украине разбалансирует. Уже этих двух факторов достаточно для кризиса. Но добавились еще и санкции, которые начали разворачиваться против России, и к концу года создали достаточно сложный фон - и экономический, и политический. Сегодня мы чувствуем на себе влияние этих событий.

- Говорят, в России кризис продлится два года.

- Кто-то говорит - 2 года, кто-то говорит - 14 лет. Вспомните, в 2009 году все паниковали, но прошел год, и стало чуть легче, а еще через три начались годы, которые сейчас называют тучными. Нам не дано почувствовать, мы идем вверх или вниз. В авиации для

этого есть специальные приборы, потому что, когда человек находится в полете, ему крайне трудно понять, он снижается или набирает высоту. Это можно определить только с помощью техники. В обычной жизни таких приборов нет.

- Что вы сказали своим сотрудникам 19 декабря?

- Обсуждали разные сценарии, обменивались ожиданиями, интуицией, информацией. Исходя из этого, пытались определить самые пессимистичные сценарии развития события. И большинство компаний, как я понимаю, делали то же самое.

- И каким был самый пессимистичный прогноз?

- Самый пессимистичный прогноз - это хаос, неуправляемая ситуация. Но в отличие от того, что было в 2011 году, когда полгода все было заморожено, в этот раз в январе уже знали, что делать.

- То есть вы этим переходом остались довольны?

- Я не могу сказать, что доволен девальвацией. Девальвация - это потери для всех: и для пенсионеров, и для бизнеса. Но реакция правительства в этой ситуации была достаточно правильной. Сегодня в стране экономика может существовать, все могут покупать валюту. Но, конечно, по всем показателям будет снижение. Если зарплаты упали, покупательская способность населения упала - это отразится на всем.

- Режим экономии стали включать в компании и в семье?

- Если говорить про частную жизнь, мои траты достаточно разумные, на мой взгляд. Я не курю, не трачу много денег на алкоголь. Что касается компании, то, конечно, сегодня идет анализ всего, на чем мы сможем сэкономить. Мы хотим тратить на 30% меньше на электроэнергию, на зарплаты и т.д.

- Будете сокращать людей?

- Слава богу, мы загружаем сотрудников работой. Другое дело, что есть люди, которые в состоянии выдерживать повышенные требования. Они будут работать. Людей же, которые находятся в каких-то социальных и трудовых иллюзиях, придется сокращать.

- От каких иллюзий надо отказаться?

- Все просто. У любого сотрудника есть своя цена. Есть качественные трудовые ресурсы, они стоят дорого. Есть менее качественные ресурсы, они стоят менее дорого. В таких ситуациях, как сейчас, компании обязаны концентрироваться на более качественных ресурсах, потому что они обходятся дешевле тем, что дают большую отдачу.

- Заправки А-100 перешли на мову. Чья это идея?

- Команды, которая эти ценности разделяет. Это ни в коем случае не вызов, это желание выделиться. Можно написать, что мы №1, а можно говорить на белорусском языке. Кто-то это ценит, кто-то относится с пониманием. Мы показываем, где мы работаем, в какой стране, даем понять, что разделяем те ценности, которые здесь есть. Может быть, это не самые приоритетные ценности сегодня, но люди этим дорожат и относятся к этому с уважением. Я сегодня вижу, и меня даже это удивляет, что сотрудники компании воодушевлены этим проектом. Не у всех получается, стесняются иногда, все-таки русский язык доминирует в быту, но мы пытаемся убедить, что это нормально. Клиенты реагируют очень хорошо.

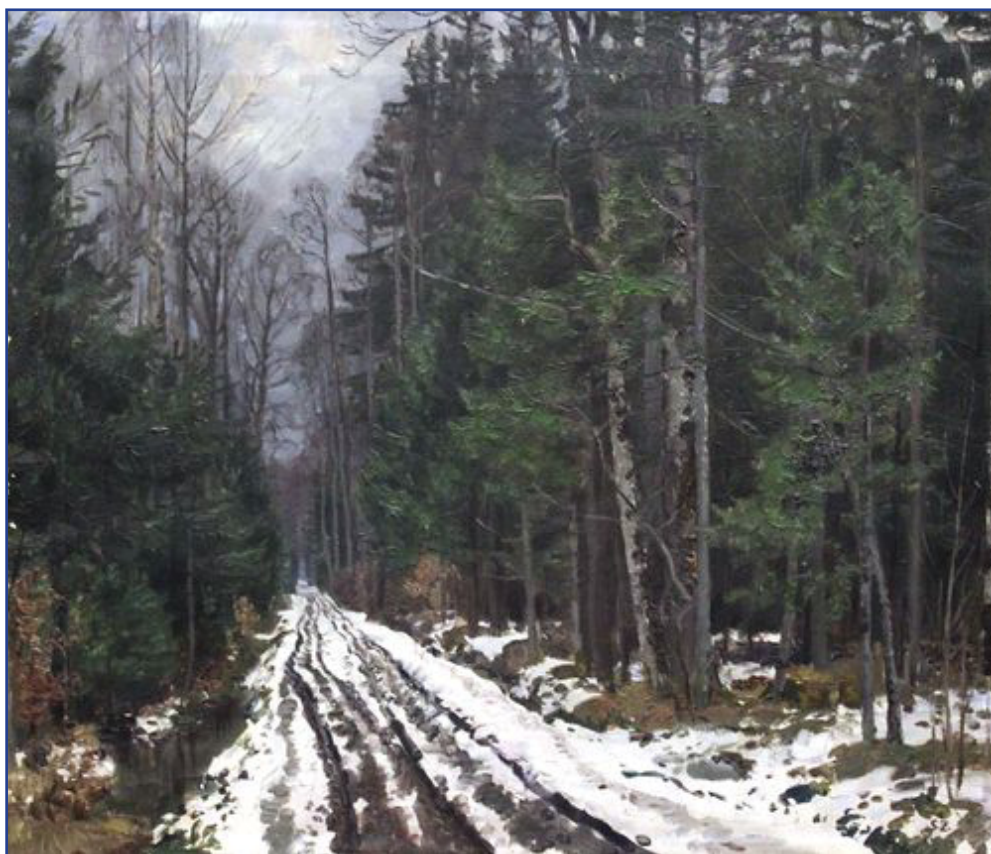
- Что вам помогает сохранять в кризис спокойствие?

- Кризис - это отношение к окружающему миру. Я же не из какой-то Швейцарии и не из семьи шейха, который с детства в молоке купался. Я 48 лет живу в этой стране. И все те проблемы, с которыми страна сталкивается, тоже переживаю. Есть много людей, у которых гораздо больше оснований быть удрученными, чем у меня и у 95% моих соотечественников. Вот они борются с кризисами. А что касается нас: как делаем, так и будет.

Пейзажи Рущица и Жуковского украсили коллекцию банка

Белгазпромбанк пополнил свою корпоративную коллекцию работами классиков национальной школы живописи – Фердинанда Рущица и Станислава Жуковского. У частного коллекционера из Беларуси были приобретены пейзажи Ф. Рущица «Сарай и прясло для сена» (1899) и С. Жуковского «Оттепель. Свислочская пуща» (1935).

Новые приобретения Белгазпромбанка особо примечательны тем, что они значительно расширили концепцию его корпоративной коллекции. Изначально посвящённая наследию художников Парижской школы из Беларуси, теперь коллекция призвана отражать специфику более глобального проекта «Арт-Беларусь», целью которого является показать процесс развития культуры нашей страны во всей его полноте и непрерывности. Сегодня формирование коллекции связано с возвращением в культурный контекст незаслуженно забытых имён белорусских художников, принадлежащих к разным историческим эпохам.



С. Жуковский «Оттепель. Свислочская пуща». Холст, масло. 60,5×70 см. 1935



Ф. Рущица «Сарай и прясло для сена». 31×37 см. Холст на картоне, масло. 1899



Коллекцию нашумевшей выставки «Десять веков искусства Беларуси» украсила картина Фердинанда Рущица 1899 года «У костела» – до недавнего времени она была единственной его работой, находившейся в Беларуси.

Вклад Фердинанда Рущица (1870–1936) в искусство Беларуси, Литвы и Польши трудно переоценить. Именно он организовал в 1919 году художественный факультет возрождённого тогда Виленского университета. В деревне Богданово Воложинского р-на Минской обл-ти находится могила художника, здесь же планируется создание мемориального музея его имени. При всём том в нашей стране хранится всего лишь одно полотно Ф. Рущица, находящееся в собрании Национального художественного музея. Чтобы исправить это досадное обстоятельство, Белгазпромбанк разыскал и приобрёл в свою коллекцию другое произведение Рущи-

ца – пейзаж «Сарай и прясло для сена». На этом живописном этюде изображены окрестности Богданово, где находилось родовое имения мастера и где он создал лучшие из своих произведений.

В отличие от скупого наследия Рущица, работ Станислава Жуковского (1873–1944) в Национальном художественном музее около сорока. Но среди них нет ни одного собственно белорусского пейзажа. Будучи одним из влиятельнейших пейзажистов начала XX века, Жуковский много путешествовал по Европе и Российской империи, где запечатлевал красоту местных ландшафтов. Однако каждый год живописец неизменно отправлялся на пленэры

на Гродненщину – по своим родным местам. Белгазпромбанку посчастливилось стать обладателем одной из работ Жуковского, посвящённых красотам Свислочской пуши – северного участка Беловежской. По сведениям искусствоведов, даже в музеях Польши, где художник провёл последние двадцать лет жизни, работы этого цикла практически не представлены.

Станислав Жуковский (1873, имение Старая Воля около д. Ендриховичи Волковысского уезда Гродненской губ. – 1944, Прушков, около Варшавы, Польша) – живописец, педагог. Окончил Московское училище живописи, скульптуры и зодчества, где учился у И. Левитана. С 1885 участвует в выставках. В 1899 его картина «Лунная ночь» была приобретена в собрание Третьяковской галереи. К началу XX в. Жуковский стал одним из самых известных в России пейзажистов импрессионистического направления. Участвовал в выставках «Мира искусств». Организовал в Москве частную школу, в которой преподавал в 1907–1917. В 1923 возвратился в Беларусь, затем переселился в Польшу. Во время Второй мировой войны художник был арестован нацистами. Умер в концентрационном лагере в Прушкове в 1944.

Фердинанд Рущиц (1870, имение Богданов возле Воложина Минской губ. – 1936, там же) – художник, педагог, общественный деятель. Мастер романтического пейзажа. В 1892-1897 обучался живописи под руководством И. Шишкина и А. Куинджи в императорской Академии художеств в Санкт-Петербурге. Принимал участие в выставках объединения «Мир искусства», общества польских художников модернистской ориентации «Sztuka». В 1904-1907 преподавал живопись в Училище изящных искусств в Кракове, в 1907-1908 – профессор краковской Академии искусств. В 1918-1919 руководил созданием художественного факультета Университета Стефана Батория в Вильне и был его первым деканом. В 1921 стал организатором первой официальной выставки польских художников в Гран-Пале в Париже. В связи с этим был награждён французским орденом Почётного легиона. В виленский период – работал председателем комиссии по охране памятников древности, сотрудничал с театром.

Сотрудничество с немецкими банками крепнет

17 марта 2015 года в Минске заместитель председателя правления ОАО «Белгазпромбанк» Сергей Шабан и управляющий директор АКА *Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH* Марк Венгжик подписали соглашение, в рамках которого Белгазпромбанк сможет привлекать у АКА долгосрочные ресурсы под страховое покрытие Euler Hermes и других экспортных кредитных агентств.

За счет привлекаемых ресурсов Белгазпромбанк получил возможность профинансировать проекты, предусматривающие покупку машин, оборудования, приборов, станков, продукции химической промышленности и других капитальных товаров из Германии и других стран ЕС. В зависимости от вида поставляемого товара срок кредита может составлять от 2 до 10 лет.

Соглашение создает инфраструктуру, в рамках которой возможно получить доступ к фондированию практически любого института в Европе. В качестве кредитора одновременно с АКА может выступать синдикат банков, состоящий из одного или нескольких акционеров АКА либо других банков, специализирующихся на поддержке различных секторов экономики.



Такая схема сотрудничества позволяет существенно увеличить круг внешне-торговых проектов, которые могут быть реализованы в рамках заключенного соглашения.

Подписанное с АКА *Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH* соглашение также расширяет инструментарий Белгазпромбанка по финансовой поддержке клиентов банка. Доступ к долгосрочным кредитам, обеспеченным страховым

покрытием различных национальных экспортных кредитных агентств, является прекрасной возможностью реализовать крупные инвестиционные и инфраструктурные проекты.

Белгазпромбанк сможет предложить своим клиентам оптимальные условия реализации таких проектов, а также оказать консультационную поддержку в выборе наиболее эффективной структуры внешнеторгового финансирования.



3 банкаўскага офіса – у гімназічны клас

Тыдзень фінасавай граматы прайшоў у нашай краіне з 9 па 17 сакавіка. Шэраг мерапрыемстваў, разлічаных на дзіцячую і юнацкую аўдыторыю, быў накіраваны на пашырэнне ведаў маладых беларусаў у галіне фінансаў, фінасавай адукацыі і банкаўскіх паслуг.

Не засталіся убаку ад рэспубліканскай акцыі і райцэнтры. 13 сакавіка вучні 7 “В” класа гімназіі г. Дзяржынска разам з класным кіраўніком Святланай Рыгораўнай Рагожкінай віталі гасцей. Каб правесці з хлопчыкамі і дзяўчынкамі гутарку на тэму фінасавай граматы, свае справы на некаторы час пакінулі супрацоўнікі цэнтры банкаўскіх паслуг №506 ААТ “Белгазпрамбанк” у Дзяржынску.

Размову са школьнікамі банкіры на чале з начальнікам цэнтры Таццянай Георгіеўнай Выгоўскай (на фота) пачалі з мультымедыйнай прэзентацыі пад назвай “Чтобы финансы не пели романсы”. У даступнай і займальнай форме спецыялісты паведалі гімназістам, як з’явіліся грошы; чым разлічваліся людзі ў розныя гістарычныя перыяды; калі вынайшлі папяровыя купюры. Таксама дзеці даведаліся, што такое крэдыт і ў якіх выпадках варта яго аформіць, як граматына распараджацца ўласнымі даходамі і ўмела планавалі расходы. А калі знаёмства з асновамі фінасавай тэорыі скончылася, сямікласнікі адрасавалі супрацоўнікам банка свае пытанні. У прыватнасці, хлопчыкі і дзяўчынкі цікавіліся дзіцячымі



банкаўскімі карткамі і ўмовамі іх атрымання.

Жывая, нязмушаная атмасфера, якая панавала на працягу ўсёй сустрэчы, – найлепшы доказ таго, што размова атрымалася карыснай і цікавай як для дзяцей, так і для дарослых. У выніку

ўдзельнікі мерапрыемства пагадзіліся зрабіць урокі фінасавай граматы адной з тых добрых традыцый, якую варта падтрымліваць і надалей.

Ірына ДРАБЫШЭЎСКАЯ
(газета “Узвышша”, г.Дзяржынск)

www.dzr.by



Благодарность от «ЮНИСТРИМа»



Подведены итоги акции мотивации сотрудников ОАО «Белгазпромбанк», проводимой Международной платежной системой «ЮНИСТРИМ». Торжественное награждение победителей состоялось 5 марта в бизнес-центре «Sky Towers».

Официальными лицами со стороны Белгазпромбанка на встрече выступали заместитель директора департамента розничного бизнеса Андрей Андрейчиков, начальник управления розничных операций Татьяна Макавецкая и начальник отдела расчетов и текущего

сопровождения розничных операций Нина Клименко.

– С платежной системой «ЮНИСТРИМ» банк работает почти восемь лет, – отметил Андрей АНДРЕЙЧИКОВ. – За это время у нас сложились и укрепились тесные партнерские отношения. Платежная система «ЮНИСТРИМ» занимает достойное место среди денежных переводов банка, и об этом свидетельствует динамика показателей отправки и выплат денежных переводов. Конечно, нас радует, что компания проводит мероприятия, направленные на стимулирование денежных переводов, а также на поощрение наиболее отличившихся сотрудников, которые показали наилучшие результаты. Победа – это всегда дополнительные затраты времени, творчество, вдохновение и конечно же, кропотливый труд! Мы рады поздравить победителей акции, а также выражаем благодарность ее организаторам и всем участникам. Спасибо за ваш труд! Начальник управления по развитию продаж и сопровождению банков-партнеров в странах ближнего зарубежья ОАО КБ «ЮНИСТРИМ» Шерзод Махмудов и директор по развитию продаж в странах ближнего зарубежья ОАО КБ «ЮНИСТРИМ» Мария Суханова от имени платежной системы «ЮНИСТРИМ»

выразили благодарность всем сотрудникам банка, принявшим участие в акции.

– Мы с вами действительно работаем давно, – сказал Шерзод МАХМУДОВ. – И благодаря присутствующим здесь сотрудникам Белгазпромбанка наш совместный бизнес становится взаимовыгодным и развивается. Еще раз хочу поблагодарить вас за работу, которая направлена на продвижение услуг денежных переводов в рамках системы «ЮНИСТРИМ». Нам очень приятно с вами работать. Надеюсь, наши объемы только увеличатся. Денежные переводы в период кризиса – это тот продукт, который всегда стабильно приносит доход.

Победители акции были награждены ценными подарками системы «ЮНИСТРИМ».

– Отрадно, что в число победителей снова вошли регионы, – отметила после церемонии награждения Татьяна МАКАВЕЦКАЯ. – Ведь тот, кто работает в головном банке, по умолчанию «приближен к процессу». А в регионах сложнее, там меньше активность населения и, как следствие, количество переводов. Но тем не менее вы показали такие замечательные результаты. Поэтому спасибо огромное! И хочу высказать слова

благодарности нашим партнерам, потому что это мероприятие демонстрирует живое, неформальное отношение к нашему сотрудничеству. Им надо было потратить личное время, заниматься покупкой подарков... Радует такое человеческое отношение к нашему взаимодействию!



Главным призом, 7-дюймовым планшетом Asus Fonepad 7, награжден экономист ЦБУ №706 (г. Минск) Александр РЕМИЗОВИЧ, оформивший максимальное количество денежных переводов ЮНИСТРИМ в III квартале 2014 г., а также занявший третье место по итогам IV квартала

Поощрительные призы по результатам III-IV квартала 2014 г. получили:

- экономист 2 категории ЦБУ №502 (г. Солигорск) Елена БЕЛЬКО,

- главный экономист отдела розничных операций (головной офис) Елена ШУБЕЛЬКО.

Также по результатам III-IV квартала 2014 г. будут отмечены благодарственными письмами и сувенирной продукцией системы «ЮНИСТРИМ» следующие сотрудники:

- экономист 2 категории ЦБУ №506 (г. Дзержинск) Сергей ДЯТКО,

- экономист 2 категории отдела розничных операций (головной офис) Игорь СКОУСЫРЕВ,

- главный экономист ЦБУ №706 (г. Минск) Жанна СМОЛЯК,

- экономист 2 категории ЦБУ №703 (г. Минск) Павел БЕРЕЗОВСКИЙ,

- экономист 2 категории ЦБУ №704 (г. Минск) Ирина МАМЕДОВА,

- ведущий экономист ЦБУ №706 (г. Минск) Ирина БОЖКОВА,

- экономист 2 категории ЦБУ №506 (г. Дзержинск) Тамара РЯЗАНОВА,

- ведущий экономист ЦБУ №705 (г. Минск) Мирослав СИТНИК,

- экономист 2 категории ЦБУ №706 (г. Минск) Александр ТАРАСЕНКО,

- ведущий экономист отдела розничных операций (головной офис) Наталья ЗАЙКОВСКАЯ,

- ведущий экономист ЦБУ №703 (г. Минск) Алексей КАЛИНКА.



Современную мультиварку Redmond из рук Шерзода Махмудова получила экономист 1 категории Гродненской областной дирекции Оксана ЗОЛОТОВА, оформившая наибольшее количество денежных переводов в IV квартале 2014 г.

Победители акции, оформившие максимальное количество денежных переводов ЮНИСТРИМ:

III квартал 2014 г.:

I место	экономист ЦБУ №706 (г. Минск) Александр РЕМИЗОВИЧ
II место	специалист по операционно-кассовой работе ЦБУ №504 (г. Несвиж) Ксения ЯРОЦКАЯ
III место	экономист 2 категории ЦБУ №302 (г. Гомель) Ирина СТАРОСЕЛЬЦЕВА

IV квартал 2014 г.:

I место	экономист 1 категории Гродненской областной дирекции Оксана ЗОЛОТОВА
II место	ведущий экономист ЦБУ №703 (г. Минск) Анастасия КАЗЫРО
III место	экономист ЦБУ №706 (г. Минск) Александр РЕМИЗОВИЧ

Trade Finance e-Learning Programme: поздравляем выпускников!



Три сотрудника Белгазпромбанка с отличием закончили онлайн-обучение, посвященное вопросам торгового финансирования. Награждение состоялось 19 марта в гостинице «Crowne Plaza», в рамках конференции «Беларусь и СНГ: Торговое финансирование».

Trade Finance e-Learning Programme (программа по торговому финансированию) – обучающая программа в сфере торгового финансирования и документарных операций, разработанная Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР).

Обучение по данной программе проходило в формате онлайн-курсов. Участникам было предложено пройти 7 модулей по различным тематикам, связанным с международным торговым финансированием: аккредитивы, гарантии, резервные аккредитивы, инкассо, международные торговые термины Incoterms, экологические вопросы при осуществлении операций торгового финансирования. Каждый модуль состоял из нескольких частей: видео-урок, теоретическая часть, включающая международные правила по конкретной тематике и пояснения к ним, и практическая часть, в которой слушателям предлагалось выполнить практические задания и ответить на вопросы.



Конференция собрала под своей эгидой представителей банковского и корпоративного сектора стран СНГ, а также западное инвестиционное сообщество для анализа возможностей и стратегии сотрудничества в области торгового финансирования. Первый день мероприятия был посвящен Республике Беларусь.

На церемонии вручения сертификатов выпускникам EBRD TFP e-Learning Programme 2014/2015 дипломы получили:

- ведущий экономист управления международного торгового и структурного финансирования Ирина Пилипчук;
- ведущий экономист управления международного торгового и структурного финансирования Дмитрий Рослик;
- экономист 1 категории управления международного торгового и структурного финансирования Екатерина Татарова.



- Как проходила церемония награждения, с какими чувствами вы получили диплом?

- Церемонию награждения в этом году Европейский банк реконструкции и развития решил провести в Минске, куда съехались участники из европейских и азиатских стран для получения дипломов. Данная церемония была приурочена к бизнес-конференции ЕБРР по торговому финансированию, которая проходила в отеле Crowne Plaza. Надо отметить, что это была отличная возможность пообщаться и наладить деловые контакты с коллегами не только из стран ближнего, но и дальнего зарубежья (приехали участники даже из Туниса, Египта и Монголии). Конечно, принимая во внимание все приложенные усилия к изучению материалов и прохождению тестов, получать диплом было очень приятно и волнительно. Но самой большой наградой в данном случае были, конечно, не сами сертификаты, а знания, полученные во время обучения. Также было приятно войти и в список топ-25 студентов 2014 года, который ежегодно публикуется в журнале Trade Exchange Magazine Европейского банка реконструкции и развития.

- Какие перспективы перед вами открывает успешное прохождение этих курсов?

- Думаю, online-курсы ЕБРР – прекрасный инструмент для расширения своих профессиональных компетенций и навыков в сфере торгового финансирования и документарных операций как для молодых специалистов, так и для опытных сотрудников в данной области. Хочется отметить, что обучающая программа была разработана международными экспертами в сфере торгового финансирования и, безусловно, она открывает новые возможности для повышения своего профессионализма и квалификации.

Все они поделитесь своими впечатлениями от обучения, а первой на вопросы «Банк.NOTE» ответила Екатерина ТАТАРОВА.

- Трудно ли было учиться?

- Учиться было достаточно непросто, но в то же время очень интересно в плане развития своих профессиональных навыков и компетенций. Поскольку все обучение было рассчитано на годовой курс, объем предлагаемого к изучению материала был существенным. Кроме того, формат обучения предполагал изучение материалов в свободное от работы время.

При прохождении курсов особенно порадовало то, что акцент был сделан именно на практическую часть – большое внимание уделялось case studies – изучению примеров и случаев, встречающихся на практике (например, проверка документов по аккредитивам, особенности предъявления требования по гарантиям).

Тестирование по некоторым модулям фактически полностью состояло из практических вопросов, связанных с осуществлением операций торгового финансирования – аккредитивами, гарантиями и резервными аккредитивами.



Дмитрий РОСЛИК:

– В общей сложности на обучение был отведен 1 год. В этот период в течение первых 3-х месяцев необходимо было активировать свой аккаунт. Получилось так, что после активации у меня в распоряжении были весна, лето и 2 месяца осени. Конечно же, весной и особенно летом взяться за учебу не удалось по различным причинам: отпуск, продолжительная командировка, другие важные дела, да и делить учебу на несколько этапов не хотелось. Посчитал, что лучше будет, если процесс обучения будет непрерывным. В итоге начал я обучение, когда оставалось 2 месяца до окончания отведенного для этого срока. Предстояло пройти 7 модулей, каждый из которых состоял из теоретической части (прочтение инструкций, правил, просмотр видео-материалов), и практической части (разбор учебных примеров (case study)), а напоследок непосредственно сам тест, проходной балл по которому был 50%.

Поначалу думал, главное – просто сдать не ниже этих 50%. Но, изучив самый маленький по затрачиваемому времени и по объему необходимой для прочтения информации модуль (инкассо), и сдав тест на 100%, я изменил свое мнение – надо стремиться сдать все тесты как можно лучше. Поэтому практически каждый вечер после работы, а также каждую

субботу и воскресенье в течение сентября и октября я посвящал прочтению, прослушиванию и просмотру материалов на английском языке (ведь обучение проходило только на нем). В результате последующие 3 модуля также завершил со 100%-ным результатом, после чего появилась цель сдать все оставшиеся тесты на 100%. Но к сожалению, итог был таков: 90%, 90%, 80%. Данные модули дались сложнее предыдущих, так как с такими инструментами обеспечения исполнения обязательств, как гарантии, а тем более резервные аккредитивы, я в работе к тому моменту сталкивался нечасто. Все же считаю свой результат довольно-таки высоким, но несмотря на это, я хочу сказать, что было очень нелегко, так как помимо тех вышеупомянутых трудностей, были и другие: во-первых, в большинстве тестов было 40 вопросов, на которые отводилось 2 часа, и многие просто не успевали на них ответить. Обидно было тем, кто отвечал на 39-й вопрос, время заканчивалось (но попытка не засчитывалась) и надо было начинать сначала. Во-вторых, как заявляют сами организаторы программы обучения (ЕБРР), в целях того, чтобы у обучающихся не было соблазна выбирать ответ наугад, за неправильные ответы отнимались баллы. Это также частично и повлияло на конечный результат 3-х последних

тестов: за 2 неправильных ответа из 40 получил 90% вместо 95%, и за 4 неправильных - 80% вместо 90%. Но, кто не рискует, тот... Я отвечал на все вопросы, как считал нужным.

Данная программа обучения, на мой взгляд, очень полезна и ее в обязательном порядке должен пройти каждый сотрудник, работающий в данном направлении. Пройдя программу, я узнал очень много нового, интересного и полезного, и главное, что все это предназначено не просто для общего развития, а для самого непосредственного применения в работе, в итоге повышая общий уровень качества работы сотрудников нашего управления. Также следует сказать, что все обучение для сотрудников нашего банка было бесплатным – в то время, как стоимость каждого отдельного модуля варьируется от 200 до 300 евро. Все благодаря тому, что ОАО «Белгазпромбанк» является участником глобальной программы торгового финансирования ЕБРР, и соответственно, участником программы обучения «EBRD e-Learning Programme». Это говорит о высоком качестве проводимых банком услуг в области документарных операций и торгового финансирования. Ведь, кроме нашего банка, в РБ участниками данной программы являются всего лишь 6 банков. Приятно, что ОАО «Белгазпромбанк» в списке тех банков, которые получают поддержку от такой крупной авторитетной международной финансовой организации, так как, благодаря этому, ОАО «Белгазпромбанк» имеет возможность предоставлять более широкий спектр услуг, и, следовательно, достойно конкурировать с другими банками РБ. Говоря о самой церемонии вручения дипломов, стоит отметить, что в этом году она впервые была проведена в Минске в отеле Crowne Plaza, до этого ее организовывали в других государствах. Нам предоставилась отличная возможность посетить церемонию и получить дипломы из рук представителей ЕБРР и Международной Торговой Палаты, а также в неформальной обстановке за ужином, организованным ЕБРР, удалось пообщаться с некоторыми из них и с выпускниками из других стран-участниц данной программы, успешно завершившими в 2014 году обучение.



Ирина ПИЛИПЧУК:

– Программа онлайн-обучения, разработанная Европейским банком реконструкции и развития, стала для меня действительно серьезным шагом как в части развития уже имеющихся профессиональных навыков, так и получения новых знаний в сфере документарного бизнеса и торгового финансирования.

На мой взгляд, к несомненным плюсам такого рода дистанционного обучения следует отнести прежде всего определенную свободу, мобильность и гибкость для обучаемого: ты волен сам планировать свой график, определять интенсивность и продолжительность каждого занятия, параллельно задействуя дополнительные источники инфор-

мации по интересующим вопросам. Здесь нет привязки к определенному стационарному месту, что позволяет полностью сконцентрироваться на изучаемом вопросе, не отвлекаясь на посторонние проблемы и при этом не нанося вреда рабочему процессу. Пройденная мной и моими коллегами программа довольно обширна. Кроме того, значительным плюсом данной программы стала уникальная возможность получения именно серьезных практических навыков. В каждом из рассматриваемых модулей давалась возможность почувствовать себя на месте реального банковского сотрудника, столкнувшегося с конкретной практической задачей: будь то проверка документов

по аккредитиву или моделирование ситуации, связанной с необходимостью консультации клиента банка по определенному специфическому вопросу. Таким образом, данная программа обучения предоставила действительно уникальную возможность не только расширить горизонт понимания актуальных вопросов в сфере торгового финансирования и документарных операций, но и проверить свои знания на основании реальных практических ситуаций.

Не менее интересным и волнующим событием стал также и сам процесс вручения дипломов. В этом году городу Минску представилась редкая возможность принимать у себя конференцию «Беларусь и СНГ: торговое финансирование», в рамках которой прошло также вручение сертификатов выпускникам программы онлайн-обучения, успешно завершившим курс. Кроме своей главной цели – получения сертификатов – церемония вручения подарила также отличную возможность познакомиться и пообщаться с коллегами из других стран, обсудить интересующие рабочие вопросы и завязать новые бизнес-контакты.

На заглавном фото слева направо: Дмитрий Рослик, председатель банковской комиссии Международной торговой палаты (ICC) Винсент О'Брайен (Vincent O'Brien), начальник управления международного торгового и структурного финансирования Белгазпромбанка Александр Зантович, Екатерина Татарова, Ирина Пилипчук.



Bank Academy: ОТ ИНДИВИДУАЛЬНОГО К КОРПОРАТИВНОМУ

В этом году управление по работе с персоналом в рамках плана повышения квалификации начало изменять формат процесса повышения квалификации и обучения работников банка. В первую очередь это связано с изменяющимися тенденциями в бизнес-образовании, где корпоративный формат преобладает над индивидуальными формами.

– В 2015 году наше управление при активной поддержке бизнес-департаментов нашего банка и участием бизнес-школы ИПМ разработало 2 корпоративные программы обучения для руководителей отделов и ЦБУ по менеджерским компетенциям, – рассказывает начальник отдела подбора, обучения и развития персонала Алексей ГОЛЬЦОВ. – Особый акцент был сделан для целевой группы руководителей из регионов – представителей областных дирекций нашего банка. Программы предполагают различные формы обучения, как лекции и дискуссии, так и деловые игры и тренинговые упражнения. Надеемся, что данные программы помогут нашим руководителям быть еще более эффективными в различных аспектах своей работы.



Более 40 руководителей различных подразделений корпоративного и розничного бизнесов активно включились в процесс обучения. Уже пройдена тема «Эффективные переговоры. Способы достижения успеха» Александра САМОЙЛОВА.

ОТЗЫВЫ

Начальник отдела розничного бизнеса Брестской областной дирекции Светлана Орлова:

– Из всех тренингов, которые затрагивали тему успешного ведения переговоров, данный был наиболее доступным для восприятия и имел много практических подсказок.

Начальник отдела розничного бизнеса Гродненской областной дирекции Виталий Попко:

– Интересно было использование тренером знаний из области психологии.

Начальник отдела розничного бизнеса Витебской областной дирекции Анна Гапоненко:

– Полученные знания применимы на практике, считаю тренинг полезным и актуальным.

Начальник отдела розничного бизнеса Гомельской областной дирекции Сергей Махов:

– Упор на тренинге «Эффективные переговоры. Способы достижения успеха» был сделан на психологию человека, работу с возражениями, что очень полезно для розничного бизнеса. Хороший семинар, побольше бы таких!



Руководитель Школы продаж ИПМ, бизнес-тренер, коуч Марина КОЖУРОВА рассказала о клиентинговом подходе в бизнесе и основах клиенториентированной коммуникации.

Участники узнали, чего хотят и ждут современные клиенты от банка, какие ожидания предъявляют клиенты к банковским услугам, как из клиента сделать постоянного, а потом лояльного банку, и зачем нужны стандарты работы в области коммуникации с клиентом.



Научный руководитель квалификационных программ по менеджменту GMP и «Профессиональный менеджер», сертифицированный бизнес-тренер PennState University (США) Сергей СОЛОВЬЕВ поставил много проблемных вопросов перед слушателями, заставил задуматься об эффективности собственных управленческих действий и решений, раскрыл содержание управленческого термина «Каскадирование», показал, как следует распределять задачи с учетом индивидуальных особенностей сотрудников.

– Очень много интересного и полезного получила на этом курсе, – считает начальник ЦБУ №604 (г. Осиповичи) Альбина Аладко, – Полученные знания начинаю применять на практике!

Полный курс обучения планируется завершить в апреле, и у наших читателей еще будет возможность узнать о целостном впечатлении и результатах обучения от самих участников.

«Среда развития»: полноценная жизнь в современном деловом мире

18 марта в рамках проекта неформального обучения «Среда развития» состоялся мастер-класс «Полноценная жизнь в современном деловом мире». Его провел дипломированный бизнес-тренер, психолог, маркетолог, основатель группы компаний АВИАТЕС Александр Самойлов.



– Этот мастер-класс не совсем про бизнес, – рассказывает Александр. – Это мастер-класс про всю нашу жизнь, где наша работа и наш бизнес – только одна ее часть. Часто, говоря про успех, мы имеем в виду только материальную составляющую успеха. Но практика показывает, что такое понимание слишком упрощено... есть масса состоятельных людей, которых нельзя назвать счастливыми.

Жизнь современного человека – это многосторонний и взаимодополняющий процесс. Сюда входит не только наше благосостояние и здоровье, но и семья и личностный рост, хобби и друзья. Все это складывается в «колесо жизни».

На этом мастер-классе мы выделим ключевые компоненты полноценной жизни, проведем аудит, сделаем анализ и разработаем стратегию и тактику. И начнем действовать прямо на мастер-классе...

Программа мастер-класса:

- лайф-менеджмент для делового человека (бизнес-подход);
- парадигмы нашей жизни, как основа картины мира;
- зона комфорта и уровень нормы, как отправные точки развития человека;
- упражнение «колесо жизни», оцениваем параметры и делаем аудит.
- цель как новая точка опоры;
- мечтать или планировать, волевой потенциал личности.

ОТЗЫВЫ

Ведущий экономист удаленного отдела кредитования малого бизнеса Ольга Козловская:

– Интересно, позитивно, тренер коммуникабелен, вежлив, корректен, профессионален.

Главный специалист отдела транзакционных систем Евгений Бондаренко:

– Тренер очень понравился, время про-

летело незаметно, повторил и расширил мои мысли.

Экономист 1 категории группы развития электронных систем и сервисов Екатерина Стрельчик:

– На подобных мероприятиях хотелось бы меньше говорить о деньгах и работе; хотелось бы получить больше конкретных рекомендаций; целесообразнее формировать более мелкие группы для рассмотрения вопросов каждого участника.

Главный экономист отдела организации внутреннего контроля Евгения Ромашевская:

– Тренинг учит ставить цели и нести ответственность за их реализацию. Интересно встретиться с тренером еще.

А наиболее развернутый отзыв оставила главный экономист управления международного торгового и структурного финансирования Нина Ахременко:

– Кто не хочет жить полноценной жизнью? На самом деле сделать ее таковой может только сам человек. Цель данного тренинга – показать, что главное в достижении успеха – принятие на себя ответственности за результат, искренний интерес к делу, которым ты занимаешься, четкое планирование и твердая вера в себя. Все, о чем рассказывал тренер, довольно известные факты для интересующихся людей, но при этом изложены ярко, подкреплены жизненными примерами, и, конечно же, юмором. Два часа пролетели незаметно, а все участники вдохновились на достижение целей и получили «волшебный пендель»! Спасибо организаторам и Александру Самойлову!

15 апреля, в рамках следующей «Среды развития», состоится мастер-класс Дмитрия Сенникова «Как вдохновлять и мотивировать людей, выступая публично». На мастер-классе вы узнаете главный секрет публичного выступления и получите ответы на все интересующие вас вопросы. До встречи на очередной «Среде развития»!

«Чайку» Оскара Коршуноваса признали спектаклем года



«Чайка» возглавила недавно опубликованный список лучших спектаклей 2014 года по мнению театральных критиков. В Беларуси постановку показывали в рамках фестиваля «ТЕАРТ», организаторами которого являются Центр визуальных и исполнительских искусств «АРТ Корпорейшн» и ОАО «Белгазпромбанк».

Кураторы интернет-проекта «Театральная Беларусь» Алексей Стрельников и Елена Мальчевская назвали самые значимые спектакли 2014 года для Беларуси по мнениям критиков, журналистов и блогеров.

В опросе участвовало 26 респондентов. Организаторы попросили составить топ-5 лучших спектаклей. В этот список вошли 37 постановок, 15 из них участники опроса поставили на первое место. Это не только минские премьеры. Отметили десять региональных спектаклей и девять зарубежных.

Среди отечественных постановок лидером стал спектакль Александра Марченко «Мабыць?» – декабрьская премьера РТБД. Среди зарубежных театралы выделили «Чайку» ОКТ из Литвы (режиссер – Оскар Коршуновас). Ее показывали лишь дважды во время фестиваля «ТЕАРТ», но этого вполне хватило для мощнейшего впечатления.

Кроме того, в список вошли и другие спектакли «ТЕАРТа»: провокационный «Ставангер (Pulp People)» расположился на четвертом месте, экспериментальный «Streetwalker» – на десятом, а вы-

сокотехнологичная «Ивонна, принцесса Бургундская» – на двенадцатом. Также здесь упомянуты входившие в программу форума «Смех в темноте», «Обломов», «Крейзи локомотив», «По имени Господин» и «Тата».

По аналогии с опросами, которые проводят, например, российский интернет-проект «Театральный зритель» или немецкий журнал «Theater heute», рейтинг не претендует на абсолютную истину, но содержит объективные показатели, на которые организаторы опроса хотели бы обратить внимание.

Театральный критик Алексей Стрельников поясняет, как проходил опрос: *«Мы просили наших коллег назвать пять лучших спектаклей, которые были поставлены или показаны в Беларуси в 2014 году. Чтобы выстроить рейтинг, мы насчитывали баллы (за 1 место – 5 баллов, и далее по убывающей), дополнительным показателем было количество респондентов, назвавших спектакль».*

Организаторы уверены: опрос, не претендуя на абсолютную истину, объективно отражает наш театральный процесс и вызовет дискуссии.

20 лет с Белгазпромбанком: Наталия Котельникова

Мы продолжаем серию публикаций о сотрудниках, дольше всех работающих в Белгазпромбанке: больше 20 лет. В их числе – главный экономист отдела внутрибанковского учета Наталия Котельникова.

– Наталия Алексеевна, что для вас значит работа в Белгазпромбанке?

– Мне нравится работать в нашем банке (думаю, я после стольких лет вполне могу сказать о Белгазпромбанке: «наш»), всегда с удовольствием идешь на работу! Хочется сделать ее добросовестно, не подводить руководителей. Также у нас сильна, что называется, корпоративная солидарность. Если приходит новый сотрудник, стараемся ему помогать. Не бывает такого: пришел и изучай все сам. Обязательно протянем руку помощи.

– Кого из своих коллег вы хотели бы отметить отдельно?

– Сложно назвать всех, чтобы кого-то не обидеть! Все для меня – уважаемые, дорогие, и я не хотела бы выделить кого-то.

– Как вы пришли в «Олимп»? Каким был банк тогда?

– Я начала трудовую деятельность 25 апреля 1994 года на первом филиале банка (ныне Минская областная дирекция), куда меня принял его первый руководитель, Николай Михайлович Дривень. Там я работала главным бухгалтером. А главным бухгалтером «Олимпа» был Владимир Макарович Голухов, он-то и пригласил меня перейти в головной банк. Тогда главный офис был еще на улице Ольшевского, и там я работала с 1995 по 1997 год.



– Принимали ли вы участие в турслетах и новогодних вечерах?

– В турслетах и спортивных соревнованиях я не участвовала. А новогодние корпоративы всегда проходят интересно. Чувствуется, что организаторы заботятся о том, чтобы все работники чувствовали себя уютно. Спасибо!

– Что вы пожелаете к 25-летию Белгазпромбанка себе, коллективу, всему банку?

– Продолжать идти верным курсом! Считаю, что руководители принимают правильные решения и заслуживают большого уважения. Мне очень нравится наш банк и его сотрудники!

На выходные в Златоглавую

Наши коллеги воспользовались возможностью побывать с 27 февраля по 1 марта в российской столице. Корпоративный тур выходного дня был организован профкомом ОАО «Белгазпромбанк».

Своими впечатлениями поделилась экономист ЦБУ №505 (г. Фаниполь) Елена КУШНЕР:

– С погодой нам не повезло, но впечатления от поездки остались самые положительные.

Удалось побывать на Красной площади, где увидели Кремль, Храм Василия Блаженного, Мавзолей, ГУМ (который в вечернее время очень красивый).

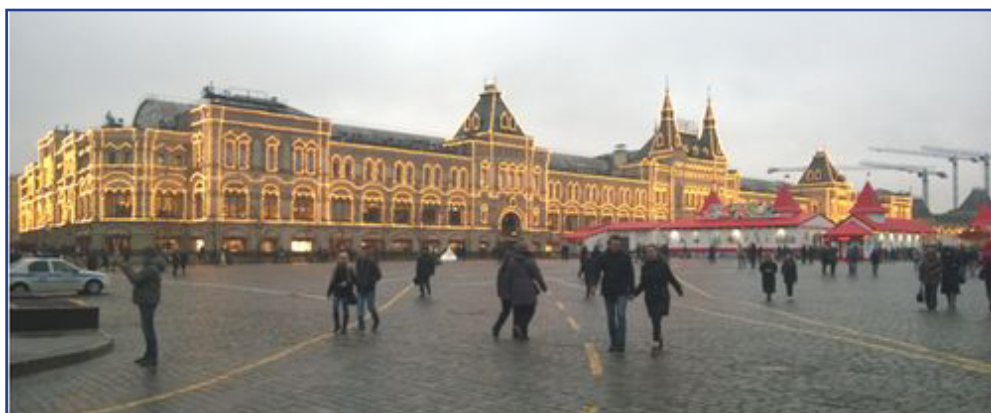
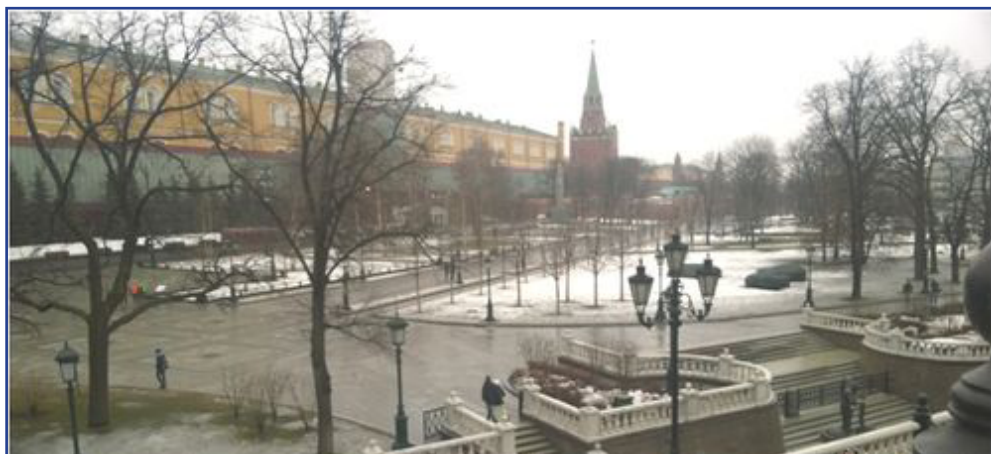
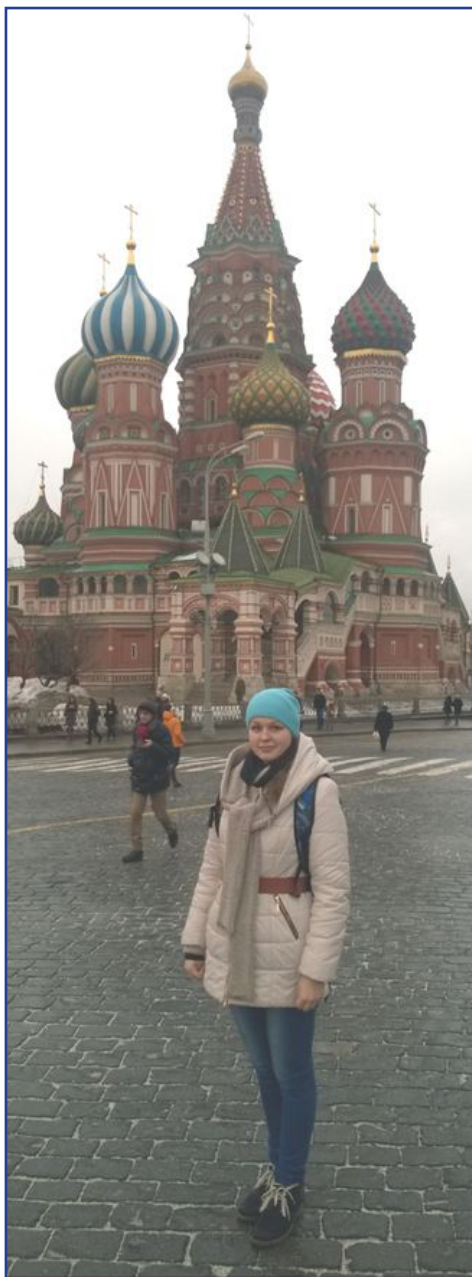
Также посетили грандиозный и красивый храм Христа Спасителя (говорить бесполезно – это надо увидеть снаружи и внутри). Были на смотровой площадке Воробьевых гор, напротив которой находится МГУ, самый старый и самый большой классический университет

России (здание поражает своей величественностью).

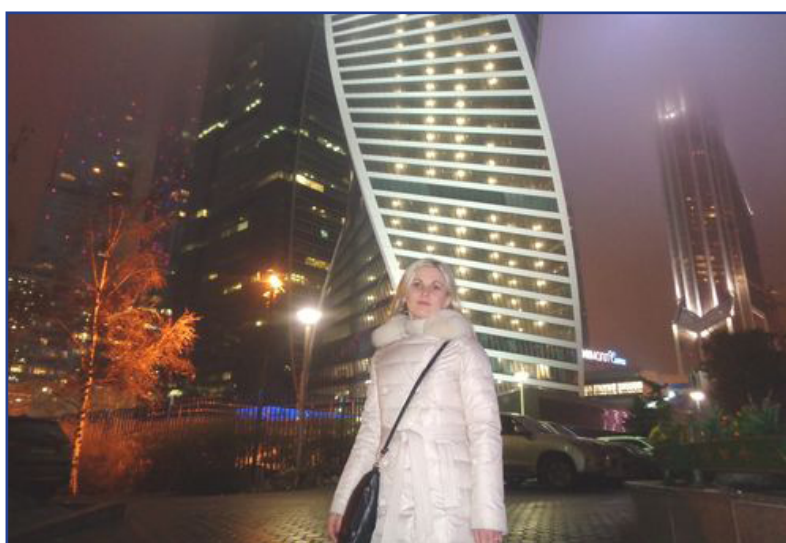
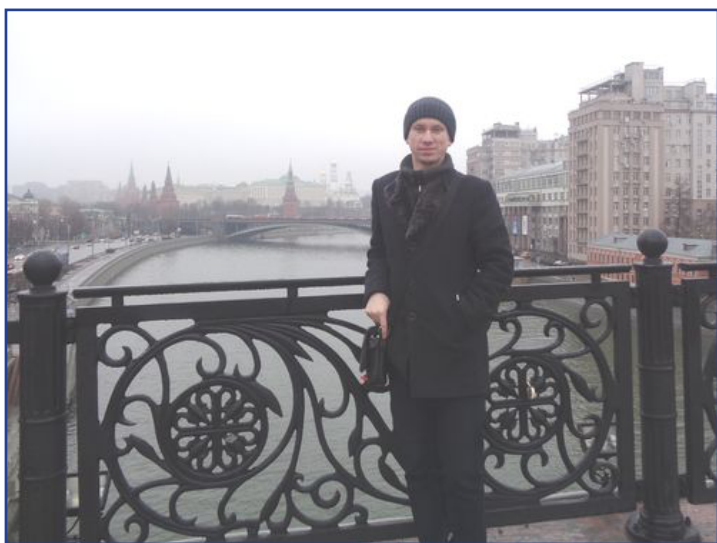
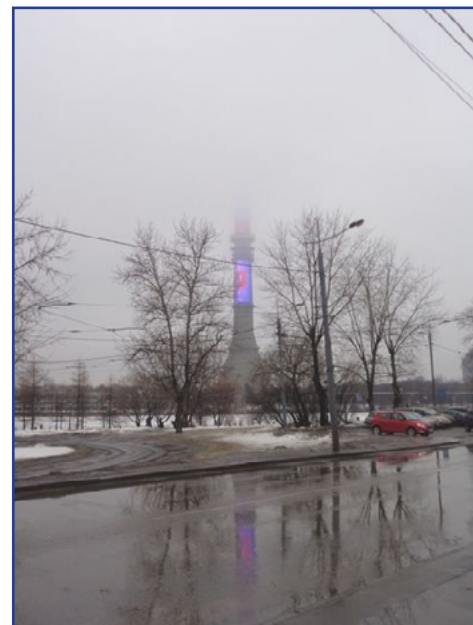
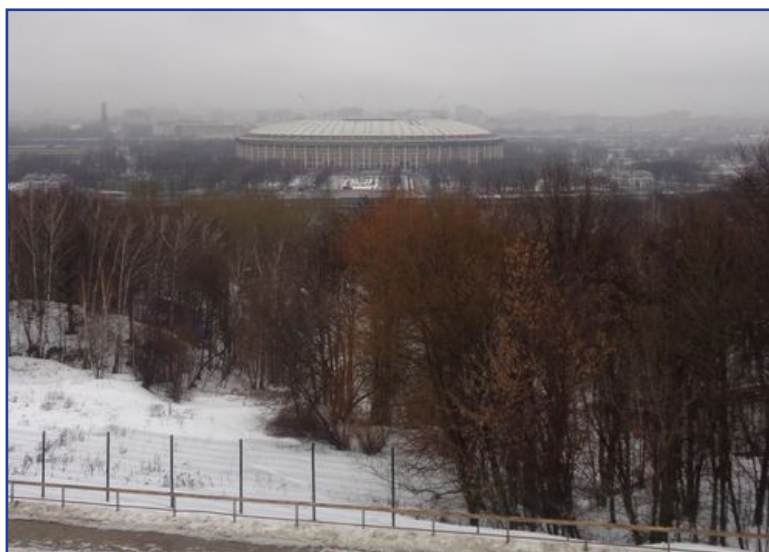
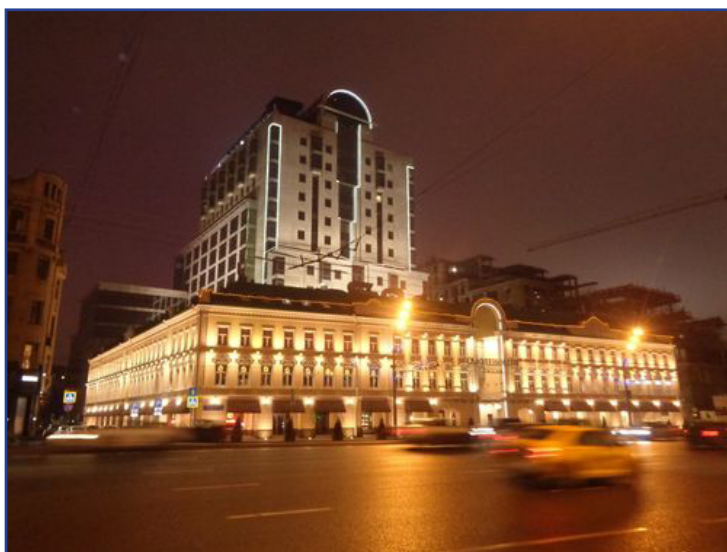
Увидели Останкинскую телебашню (из-за тумана нам не удалось оценить ее размеры), киностудию «Мосфильм»... Впечатлений хватило! Москва меня привлекла красивыми зданиями, памятниками, ухоженными сквериками, фантастическими иллюминациями и небоскребами.

Из поездки возвращалась усталая. Конечно, за два дня посмотреть Москву невозможно, и я решила, что обязательно вернуться сюда еще!

Спасибо отделу социального развития за то, что мы с интересом провели выходные!



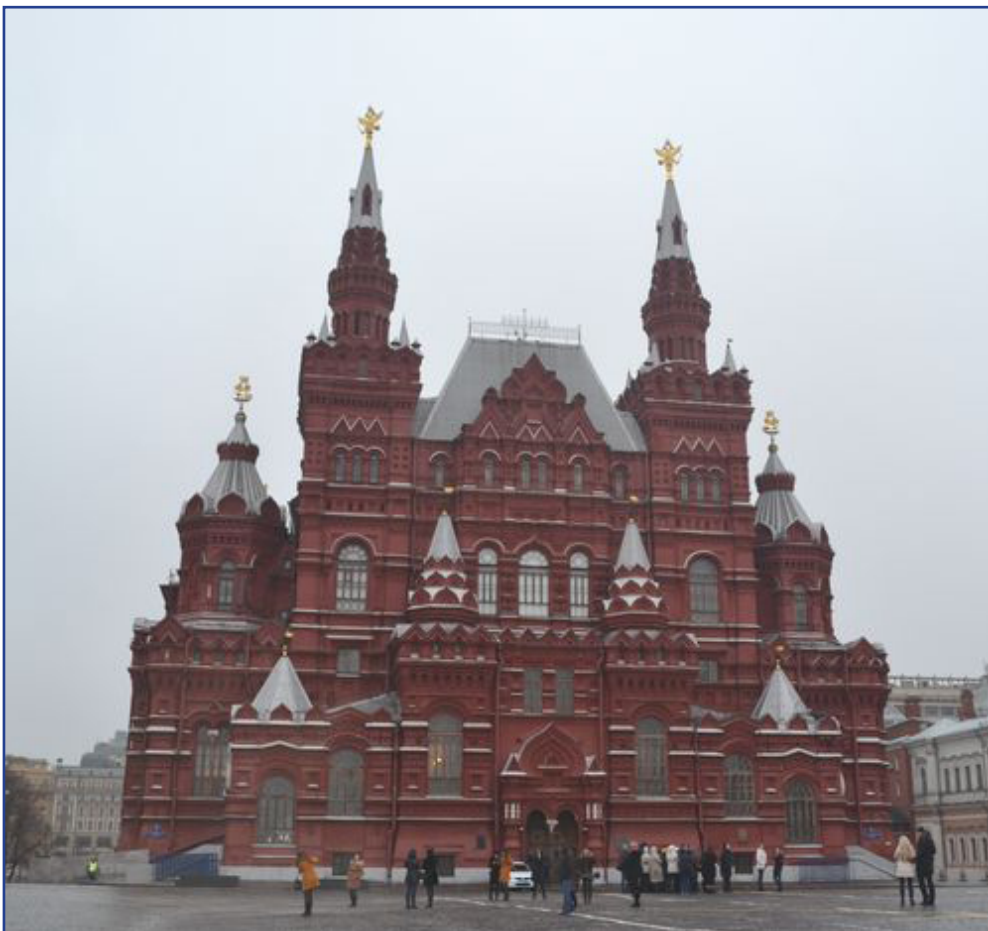
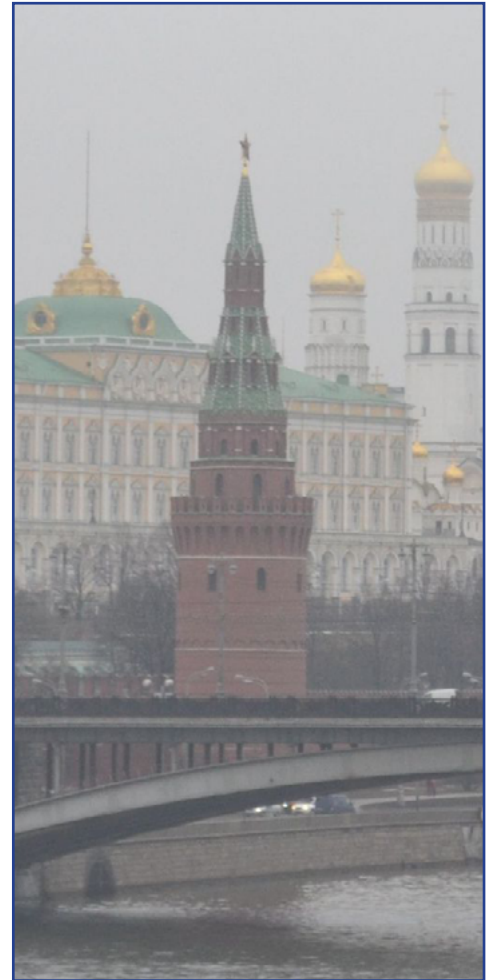
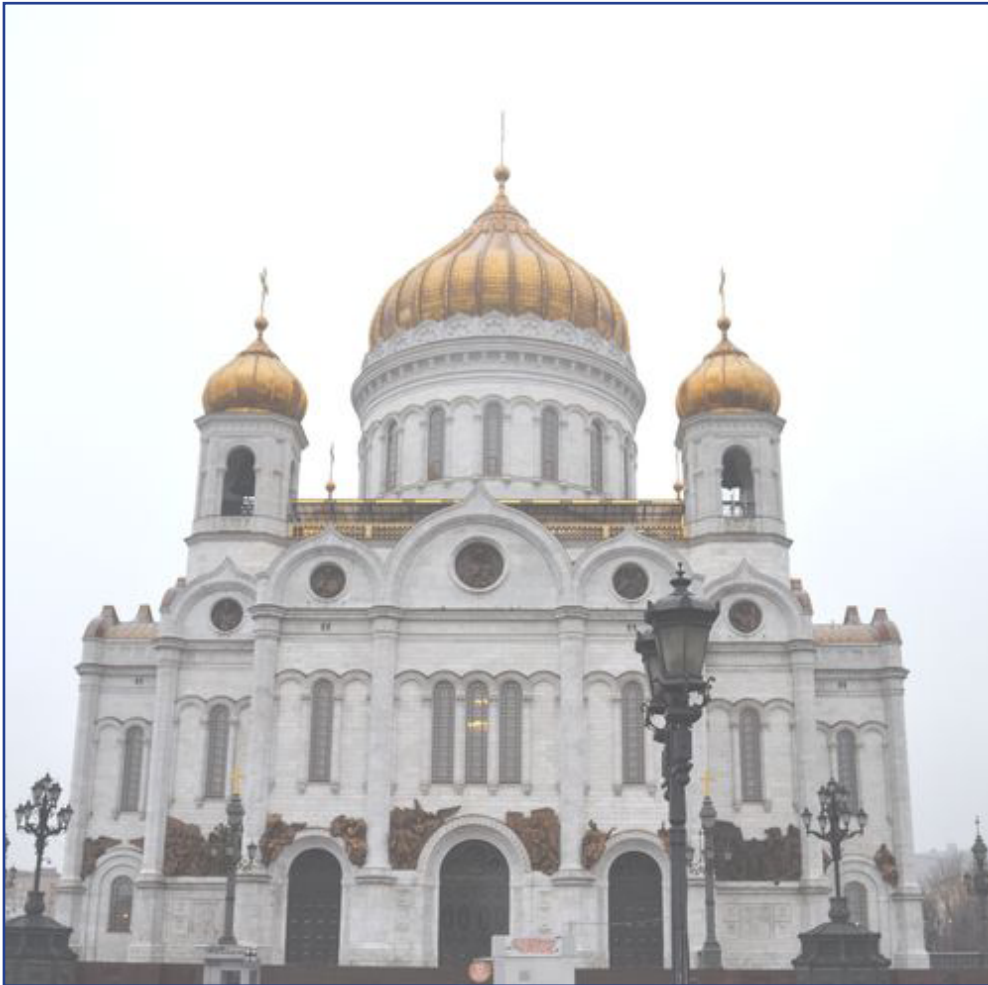
Главный специалист отдела информационных технологий Могилевской областной дирекции Николай МАТВЕЕВ со своей спутницей сходил в свободное время посмотреть на Москва-Сити и прошелся по ночному Арбату. Немного фотографий из похода:



Патриарший мост — пешеходный мост в Москве. Был открыт в 2004 году. Расположен напротив храма Христа Спасителя, пересекая реку Москву. Сразу же после открытия этот мост стал популярным местом у влюбленных и молодоженов. Именно на этом мосту впервые в российской столице стали появляться «замки любви».

Авангардная конструкция «Башня Эволюция» (Evolution Tower) – напоминающий молекулу ДНК многофункциональный центр высотой 54 этажа, в состав которого вошли помещения Дворца Бракосочетаний с банкетными залами и ресторанами, а также торгово-развлекательные и офисные помещения. Строительство «Башни» уже окончено и она почти готова к вводу в эксплуатацию.

И напоследок предлагаем вашему вниманию несколько фотографий главного экономиста информационно-аналитического отдела управления финансовых институтов Александры КОНОПЕЛЬКО.



Россыпь звёзд

В преддверии весёлого праздника 1 апреля мы нашли сотрудников Белгазпромбанка, которые являются однофамильцами известных людей.

А таких у нас не так уж и мало. В банке работают Виктор Мицкевич, Ольга Боярская, Александр Звягинцев, Георгий Третьяк, Наталья Пугачёва... Есть и полные тезки: например, Андрей Макаревич. В их числе – Владимир Короткевич, Максим Богданович, Евгений Киселёв.

Мы поинтересовались, не путали ли их с известным однофамильцем (или, по меньшей мере, не задавали ли раньше вопрос на тему родства), и каково отношение к его личности и творчеству?



Начальник юридического управления Владимир КОРОТКЕВИЧ:

– Спутать со знаменитым писателем меня нереально (слишком очевидна разница в возрасте :), а вот интересовались, не родственник ли – постоянно. В школе и на юрфаке, уже зная, что не родственник, все равно в шутку иногда называли «унукам славутага беларускага пісьменніка». Хотя на самом деле я, к сожалению, не родственник и даже не земляк литератора.

Што тычыцца творчасці У.С. Караткевіча, то маё стаўленне да яе толькі станоўчае. На маю думку, творы Караткевіча ў свой час сталі нейкім прарывам у агульным трэндзе беларускай літаратуры. Дамінуючымі матывамі творчасці класікаў, нахштат Багушэвіча, Купалы, Коласа, Мележа ці Быкава былі тэмы альбо складана-

га жыцця беларускага народа, альбо вайны. Тэмы, безумоўна, вартыя да раскрыцця. Але ж Караткевіч пайшоў іншым шляхам і пачаў выкарыстоўваць прыныпова іншую праблематыку – вельмі багатую, цікавую і неадназначную беларускую гісторыю, нават тыя яе старонкі, якія не вельмі вывучаліся або папулярызаваліся у савецкі час. Таму і да асобы Караткевіча ў мяне вельмі паважлівыя адносіны – тагачаснай кан'юнктуры ў яго творчасці не было. А вось мова твораў – багатая, сакавітая і нават трохі складаная (асабліва калі беларуская мова вывучалася у школах быццам замежная) – найлепшы доказ самабытнасці нашага народа.



Экономист 2-ой категории отдела текущего сопровождения управления банковских карт Максим БОГДАНОВИЧ:

– Возможно, когда-то и задавали подобный вопрос, но я уже не помню точно. Конечно же, никакого родства с известным однофамильцем у меня нет. Мы просто тезки.

Отношение к его личности и творчеству положительное, но ни одного произведения наизусть я не знаю и детали биографии помню отдаленно. Уверен, что знал бы о нем и его творчестве больше, если бы он был нашим современником.

Главный экономист отдела корпоративного кредитования Гомельской областной дирекции Евгений КИСЕЛЁВ:

– Спутать визуально меня с телеведущим Евгением Киселёвым довольно сложно, хотя бы в силу возрастной разницы в 24 года. Может, в последующем? :) Если бы территориальная разница была существенно меньше и круг общения иной, то как знать? Кстати, курьёзный случай со своей фамилией случился с моим отцом в начале 80-х. В те времена технику распределяли

по предприятиям Республики согласно «разнарядке» Министерства. И моего отца, как молодого инженера, командировали в Минск за получением техники согласно пришедшей в райисполком «разнарядке». По прибытию на место оказалось, что в пришедших из Совета Министров (СМ) БССР списках его предприятия не оказалось. Учитывая напутственные слова руководителя: «*Без техники не возвращайся*», молодой и горячий инженер решил сам узнать положение вещей в СМ БССР. На проходной Дома правительства милиционер, увидев в паспорте фамилию Киселёв и место рождения (в то время Первым секретарем ЦК Компартии Белоруссии был Тихон Яковлевич Киселёв, родом из того же сельского совета, что и мой отец), вызвал некоего работника дома правительства, который поинтересовался целью визита и организовал встречу с соответствующими структурами, где выяснилось, что техника планировалась к поставке, но в следующем полугодии. В итоге сделали исключение (родством с известной личностью не интересовались).

Мое отношение к личности Евгения Киселёва нейтральное. Каждый имеет право на свою иерархию ценностей. Профессиональные навыки журналиста достойны уважения. Между тем, в идеале политический обозреватель должен подвергаться анализу и критике обе стороны медали, а не только обратную. Освещение и критика только одной стороны свидетельствует либо о непрофессионализме (в данном случае исключается), либо об ангажированности (но это личное дело каждого).

Учитывая мое мировоззрение, если бы и хотелось иметь какое-то отношение к известным однофамильцам, так это к другим Евгениям Киселёвым, которые занимались более практичными вещами: советскому дипломату – заместителю Генерального Секретаря ООН, либо профессору, академику Российской академии наук. Впрочем, у меня нет желания создать себе кумира и подражать его образу (даже из личной заинтересованности).

Интересный момент: все вышеперечисленные личности имели какое-то отношение к Востоку. Да и мне Восток более интересен, чем Запад. Может, есть связь? :)

Александр Казаков: «Удобство одного человека заканчивается там, где начинается неудобство другого»

Уже более полугода в здании бизнес-центра Sky Towers, где располагаются офисы Белгазпромбанка, функционирует необычное место – Manon bar. Здесь можно выпить кофе за завтраком, провести деловой обед, окунуться в уютную атмосферу вечера и «зажечь» на вечеринке ночью. Breakfast & lunch – evening & night – таков концепт заведения, к которому мало кто остается равнодушным. Мы побеседовали с управляющим партнером этого замечательного проекта Александром Казаковым.



Александр Казаков (слева) и Pino, шеф-повар Manon bar

- Как пришла в голову идея заняться своим проектом?

- Идея родилась банально – от нехватки качественных мест в Минске, что для столицы Беларуси – стыдно и даже неприлично. Я много лет работаю в сфере гостеприимства и за это время прошел долгий путь в разных сегментах этой сферы. Поработал на всех позициях, начиная от хоста, официанта, бармена и заканчивая директором. В конце концов, ожидаемо возникла идея открыть свое место.

- Долго вынашивали идею? Кто вам помогал?

- Как-то так сошлись звезды. Конечно, идея родилась давно, но требовала осмысления. А тут подвернулся хороший вариант помещения, который мы долго искали. Мы с самого начала исходили из концепции полузакрытого формата, для которого местоположение в центре города – это не догма. Вообще у нас в

стране общий затяжной кризис ресторанного бизнеса, который выражается в первую очередь в нехватке профессиональных кадров во всем: сервис, кухня, бар и так далее. Переживаем мы его с тех пор, как выстрелил крейсер «Аврора», и с тех пор эхо этого выстрела очень отчетливо слышно. Многие люди, которые работают в ресторанной сфере, занимаются этим на любительском уровне. Есть такие ошибки, которые может позволить себе домохозяйка, но не может – профессионал. От непонимания поварами простейших процессов, не говоря уже про современные технологии на кухне. Или, к примеру, стандарты сервиса: считанные люди что-то собой представляют в профессиональном плане. Как правило, это люди с хорошим европейским опытом, что отчетливо видно в работе.

- То есть Manon bar – это некий манифест или попытка изменить ситуацию?

- Это громкие слова. На самом деле любой бизнес сферы гостеприимства должен на себя брать составляющую культурного просветительства. Нести в массы культуру потребления. С моей стороны – это некая общественная позиция. Мы все в одной лодке и все выиграем от того, что я положу в эту копилочку свой взнос в виде подачи культуры качественно питаться, пить хорошие напитки, отдыхать в правильной атмосфере, слушать отличную музыку. В свою очередь я ожидаю от своих гостей понимания всего этого.

- А концепт заведения, отсылающий нас к стилю модерн и французской опере – ваша идея?

- Я бы хотел сказать, что это четкий расчет и что мы заказали итальянского дизайнера, который за огромные деньги сделал нам дизайн, но это не так. Могу честно признаться, что весь концепт рождался в муках, постепенно. Ресторанный дизайн – это отдельное направление: он должен работать, быть удобным для гостя и для обслуживания. Сделать уют в большом зале – сложно, но возможно. У нас получилось почти без ошибок сделать уютное место, с которым просто работать. Я лично занимался дизайном, подбором мебели, посуды и прочего. В концепт проекта вложено уважение к гостю и самому себе. Я бы даже сказал, что в это место вложена душа, а это гораздо более важно.

- А какие еще есть «фишки», кроме газона на потолке?

- Газон на потолке, помимо своей дизайнерской функции, выполняет еще роль звукопоглотителя. Идея родилась

случайно, как и многие идеи здесь. То, чем я действительно горжусь, это несколько серий антиквариата старой Европы, который доехал до нас пока еще не весь. У каждой вещи есть история, которую мы обязательно донесем до своих гостей.

- Расскажите про вашего шеф-повара.

- У него был достаточно большой опыт работы в разных странах, в том числе в качестве личного повара королевской семьи Саудовской Аравии. Очень серьезные заведения Ближнего Востока и Европы. Но здесь даже не столь важно, где повар работал раньше, а то, как он может проявить себя в Беларуси со своей спецификой, с теми продуктами, которые у нас есть. У нашего повара это получается прекрасно.

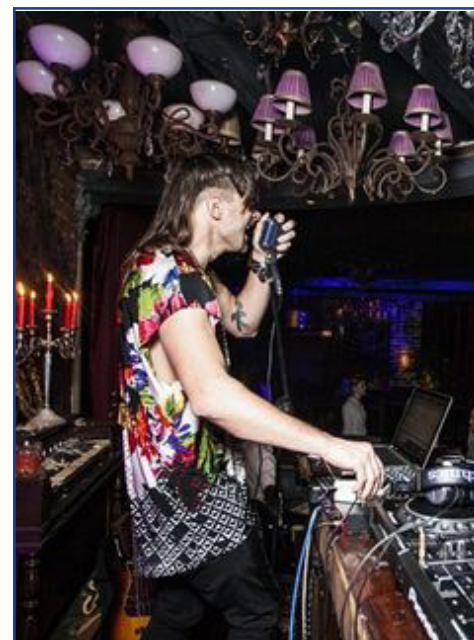
- Какими методами и способами создаете атмосферу Manon bar?

- Вот именно, что пока мы ее только создаем: готовим все к официальному открытию, которое состоится 24 апреля. Ведь мы до сих пор работаем в тестовом формате, чтобы до конца отточить все нюансы. Сегодня, помимо завтрака и ланча, у нас есть вечерний и ночной форматы, которые мы предлагаем своим гостями. В вечернее время – это легкая джазовая музыка и саксофон – «Джазовый ЗаМано», ночью – это DJ-сеты с диджеями и артистами из других стран.

- Какие планы на этот год помимо открытия?

- Мано – терраса, как отдельный проект. Введение Мано-денег, как валюты для расчета в баре. Чемпионат по поеданию черной икры и много других ин-

тересных проектов. Следите за нашими обновлениями в соцсетях!



- Кто вам больше всего запомнился из тех, кто уже выступал в Manon bar?

- Мне очень запомнился Tone of Arc (на фото) – Дерек поразительный артист, с которым, я думаю, мы посотрудничаем еще не один раз. Исполнитель мирового уровня в этом музыкальном направлении. Он тот, на кого нужно равняться всем, кто работает в клубной индустрии.

- Оставляли ли отзывы о вашем проекте сотрудники Белгазпромбанка?

- Конечно, оставляли, как положительные, так и не очень. В принципе, как и любые гости. У нас есть некоторые даже «белгазпромские» любимчики, которые приходят в утреннее время и всегда очень позитивны и в хорошем настроении. Мы даже пошли некоторым навстречу и, при повышении цены кофе до ресторанного уровня, оставили для них прежнюю цену. Мне очень приятно видеть всех сотрудников с утра, улыбающихся и приятных во всех отношениях.

Некоторые гости были недовольны ситуацией с обслуживанием по банковским картам. Дело в том, что в моменты пиковой нагрузки в обеденное время, мы просто не можем задерживать людей, ведь время обслуживания по карте зачастую больше времени, которое требуется, чтобы обслужить человека с наличными. Я люблю говорить, перефразируя известную цитату о свободе, что удобство одного человека заканчивается там, где начинается неудобство другого. Для нас важно удобство каждого гостя и мы постоянно работаем над этим.

