

Банк.НОТЕ

№9 (72), сентябрь 2014

Художественный
зигзаг: Минск —
Париж — Вильнюс

Международный
театральный форум
«Теарт» в вопросах
и ответах

Bank Academy:
старт дан!

Награды
от Commerzbank AG
и Raiffeisen

«Кубок Белгазпромбанка»
уехал в Запорожье





Александр Мешков награжден медалью НОКа 5



Соглашение с Банком развития. ..10



Не стесняйтесь задавать вопросы о театре. 12

В номере

«Кубок Белгазпромбанка» уехал в Запорожье	3
БГК имени Мешкова — народная команда Бреста.	6
Художественный зигзаг: Париж – Минск – Вильнюс	11
Реинжиниринг в действии: август	16
Bank Academy: старт дан!	20
«Среда развития»: выступаем с удовольствием!	25
Raiffeisen отметил качество работы Центра расчетов Белгазпромбанка .	26
Стройка, в добрый путь!	27
Один день из жизни Алексея Калинки.	28
Газпромбанк: отличная оценка в День знаний	34
Итальянский дубль.	36
Литературный уголок	41



Документарный бизнес на высоте 18

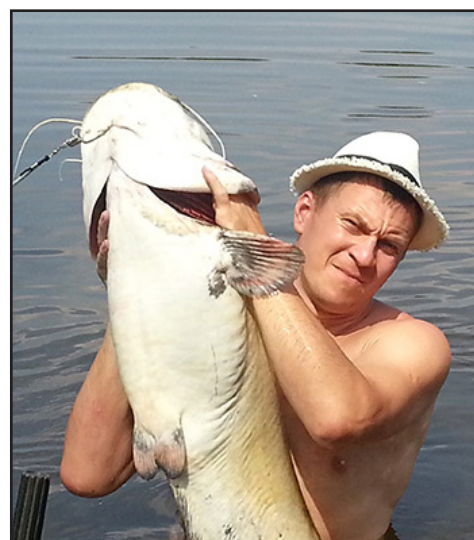


Ежегодная маркетинговая премия «Энергия успеха» в номинации «Лучшее корпоративное издание»

Корпоративный журнал
ОАО «Белгазпромбанк» Банк.NOTE
№9 (72), сентябрь 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@bgprb.by



Знатный улов! 40

«Кубок Белгазпромбанка» уехал в Запорожье

Победителем седьмого международного турнира по гандболу Кубок Белгазпромбанка стал «Мотор» из Запорожья. Украинская команда обыграла всех трех соперников и завоевала главный приз турнира и чек на 5 тысяч евро. Второе место и чек на 3 тысячи евро получил Брестский гандбольный клуб имени Мешкова. Третьими стали чемпионы России – гандболисты «Чеховских медведей».

Впервые на «Кубке Белгазпромбанка» собрались действующие чемпионы сразу трех стран – Беларуси, России и Украины, и это обусловило высочайший уровень соревнования. Еще одним участником турнира стал румынский клуб «Одорхей», который сумел навязать очень серьезную борьбу всем своим соперникам.

Несмотря на то, что команды только начали подготовку к сезону, практически все матчи Кубка Белгазпромбанка проходили в равной и напряженной борьбе до самого финального свистка. Многочисленным болельщикам, побывавшим в дни проведения турнира во Дворце спорта «Виктория» имени А.П.Мешкова, скучать не приходилось – они увидели гандбол солидного европейского качества.

Обладатель Кубка Белгазпромбанка определялся по традиционной схеме «каждый с каждым». В первый день турнира «Мотор» победил «Чеховских медведей» со счетом 34:28, а БГК имени Мешкова был сильнее «Одорхея» — 36:30, хотя по итогам первой половины встречи впереди были гости – 17:16.

9 августа украинский чемпион с разницей в 6 мячей выиграл у румынской команды, а хозяева турнира одолели «Чеховских медведей» со счетом 35:33, взяв реванш за поражение в прошлогоднем турнире. После двух туров стало понятно, что россияне и румыны в очной встрече оспорят третье место, а матч БГК имени Мешкова и «Мотора» станет финальным.



Заместитель председателя правления ОАО «Белгазпромбанк» Александр Ильясюк вручает главный приз капитану запорожского «Мотора» Сергею Онуфриенко

Итоговая таблица розыгрыша «Кубка Белгазпромбанка-2014»

Место	Команда	И	В	Н	П	Р/М	О
1	Мотор	3	3	0	0	91-77	6
2	БГК имени Мешкова	3	2	0	1	99-93	4
3	Чеховские медведи	3	1	0	2	95-102	2
4	Одорхей	3	0	0	3	84-97	0

ПРИМЕЧАНИЕ. Условные обозначения: И – количество сыгранных командами игр, В – выигранных, Н – ничьих, П – поражений, Р/М – разница заброшенных и пропущенных мячей, О – число набранных очков

Лучшими игроками в составе команд-участниц стали Константин Куриленко («Мотор»), Дмитрий Камышик (БГК имени Мешкова), Дмитрий Житников («Чеховские медведи») и Владимир Русия («Одорхей»).



Лучшим игроком «Кубка Белгазпромбанка» в составе Брестского гандбольного клуба имени Мешкова признан Дмитрий Камышик

«БГК имени Мешкова» - «Одорхей». Гости даже в численном большинстве не сумели сдержать разыгрывающего брестского клуба Дмитрия Никуленкова (в центре)

«Одорхей» не хотел уступать в третий раз подряд, поэтому его гандболисты сумели создать большие проблемы чемпионам России, которые все-таки склонили чашу весов в свою сторону, выиграв с минимальным счетом 34:33 и завоевали третье место на «Кубке Белгазпромбанка». Хозяева, подгоняемые заполненными трибунами, в начале встречи вырвались вперед, однако опытная украинская команда постепенно выровняла игру, а по окончании первого тайма вырвалась вперед – 15:14. Вторую половину игры лучше начали запорожские игроки, создав задел в несколько мячей, и как не старались брестчане, догнать соперников им не удалось – итоговый счет встречи 30:28 в пользу «Мотора».

На итоговой пресс-конференции главные тренеры всех играющих команд поблагодарили Белгазпромбанк за высочайший уровень организации турнира. Клубы получили отличную соревновательную практику и выявили направления своей игры, которые следует совершенствовать в оставшееся время до начала сезона.

6-7 сентября в Бресте клуб примет квалификационный турнир за право попадания в групповой турнир Лиги Чемпионов. И победа в этом турнире является одной из важнейших задач БГК в новом сезоне. Приглашаем поддержать сильнейший клуб нашей страны, так как матчи «Кубка Белгазпромбанка» показали, что команда показывает очень интересный гандбол.

Юрий КАРПИЦКИЙ
 Фото bgk-meshkova.com



Капитан БГК Любо Вукич успешно атакует ворота «Чеховских медведей»



Хозяева турнира отчаянно сражались, однако уступили победу правому крайнему «Мотора» Юрию Кубатко (в центре) и его партнерам

Александр Мешков награжден медалью НОКа



Член Совета директоров
 ОАО «Белгазпромбанк»
 Александр Мешков награжден
 медалью Национального
 олимпийского комитета
 Республики Беларусь
 «За выдающиеся заслуги».

Александр Анатольевич Мешков удостоен высокой награды за выдающиеся заслуги в развитии олимпийского движения, массового спорта и спорта высших достижений Республики Беларусь. Медаль вручил вице-президент Национального олимпийского комитета, председатель Белорусской федерации гандбола Владимир Коноплев.

ОАО «Белгазпромбанк» сердечно поздравляет Александра Анатольевича с получением высокой награды и желает ему, а также спортсменам, тренерам и административному штабу БГК дальнейших побед на благо развития всего белорусского спорта!

Награждение состоялось во время торжественной церемонии закрытия седьмого международного турнира по гандболу среди мужских команд «Кубок Белгазпромбанка»



Александр Анатольевич Мешков является учредителем Брестского гандбольного клуба имени Мешкова, который за 12 лет своей истории 6 раз выиграл чемпионат Беларуси и стал семикратным обладателем Кубка страны. Брестский клуб является базовым для национальной сборной страны. С именами воспитанников БГК имени Мешкова связаны все современные достижения сборной Беларуси, которая трижды подряд пробилась в финальную часть чемпионатов мира и Европы.

Кроме того, в Бресте ведется серьезная и системная работа по пропаганде здорового образа жизни, развитию массового и детского спорта. Сотни мальчишек занимаются гандболом при поддержке клуба и лучшие из лучших местных ребят уже играют в основном составе команды.

БГК имени Мешкова — народная команда Бреста

Брестский гандбольный клуб имени Мешкова, генеральным спонсором которого является Белгазпромбанк, пригласил своих друзей отметить начало нового сезона. Еще никогда и ни одна белорусская команда с такой помпой и с таким размахом не входила в новый сезон. Проведенное в межсезонье «перевозвооружение» в БГК имени Мешкова коснулось не только состава, который сегодня позиционируется как самый мощный в истории команды, но и всех внутриклубных дел.



Отныне в таком убранстве Дворец спорта «Виктория» будет встречать гандбольных болельщиков



Руководство клуба нашло время и для пресс-конференции, в ходе которой журналистам рассказали о планах на будущий сезон. Он обещает быть насыщенным. И цели у клуба весьма амбициозны. Это и выход в плей-офф из группы Лиги чемпионов, и «финал четырех» СЕНА-лиги, и, конечно, победы в национальных турнирах

БГК уверенно и звучно заявляет о себе как о едва ли не главном символе современного родного города, смело отбрасывая узкие спортивные рамки, которые уже стали жать в плечах, как маленький костюм, и вторгаясь в область социальную.

Дворец спорта «Виктория», носящий с этого года имя Анатолия Петровича

Мешкова, приятно удивил и внешним видом, и внутренним убранством. Особенно впечатлил игровой зал. Попав в него впервые, вы узнаете в лицо всех игроков клуба — их изображения расположились под потолком арены.

– Сейчас у нас лучшая за последние годы команда. И тренер Желько Бабиц – специалист высокого уровня, с опы-



Публику приветствовал талисман клуба – хулиганистый Мишаня

том побед и знаниями, как побеждать, – подчеркнул Александр Мешков, член Совета директоров ОАО «Белгазпромбанк» и председатель попечительского совета БГК.

Руководители клуба также отметили, что больше внимания сейчас будет уделяться не только игровой, но и экономической составляющей.

– Клуб не может быть просто иждивенцем, он должен зарабатывать деньги, – считает Александр Мешков. – Мы уже значительно расширили круг наших партнеров, но останавливаться на этом не собираемся. Мы создали отдел маркетинга для продвижения бренда. Открываем двери для новых друзей. Я уверен, что БГК может быть интересен не только болельщикам, но и лидерам брестского бизнеса.

Еще за два часа до начала концерта перед главным входом в арену набирала обороты развлекательная программа.



Ребята из роулер-школы показывали мастер-класс в фигурном катании на роликах. Также можно было попробовать себя в роли джолитампера, надев хоулу на пружинах

Презентация клуба получилась не просто яркой, а фееричной и почти карнаваловой. Это был праздник города, приобщиться к которому мог каждый желающий — безусловно, сильный менеджерский ход на пути к званию «народной команды». Конкурсы, музыка, розыгрыши призов... Все это сопутствовало главному — шикарному спортивно-развлекательному вечеру во Дворце спорта «Виктория», который стал апогеем вечера. Зал трещал по швам.



На небольшой сцене играла музыка, а диджеи проводили различные конкурсы, победители которых получали заветный билет на мероприятие



Счастливые обладатели пригласительных билетов на презентацию клуба



Концертную программу открыл победитель проекта «Голос» Сергей Волчков



Главными действующими лицами были гандболисты, явившиеся на торжество в клубных пиджаках с иголки, с женами и детьми. В этом тоже был свой смысл: мы — команда, мы — семья



Ну а вечер набирал обороты: представление новичков, награды и подарки, много юмора и смеха, а на десерт — новый гимн клуба в исполнении Дяди Вани (Ивана Вабищевича). И гимн этот, следует сказать, получился под стать антуражу — вряд ли у кого-то из самых модных наших клубов во всех игровых видах спорта найдется нечто сопоставимое по уровню исполнения и зажигательности.



Семейности в клубе придают огромное значение. Патриарх брестского гандбола Анатолий Мешков всегда незримо присутствует на всех мероприятиях и, наверное, невероятно горд тем, что происходит, а его супруга — Ада Мешкова до сих пор является управляющей клубом и одновременно его ангелом-хранителем



Чествование самых преданных болельщиков клуба



Заместитель управляющего БГК имени Мешкова Анатолий Петрукович представляет новичков клуба: Янко Божовича, Симона Разгора и Николу Манойловича



Презентация новой игровой формы БГК имени Мешкова

Затем на сцене появились еще одни именитые гости - «БИ-2» и «Чайф». И даже не самый лучший звук на арене не смог испортить впечатления от шоу, которое устроили музыканты.

Первыми поднялись на сцену «Би-2». Начали с бодрой «Революции», а затем порадовали публику песнями «Хипстер», «Скользкие улицы», «Полковнику никто не пишет», «Мой рок-н-ролл». Во время исполнения лиричной «Мой рок-н-ролл» брестчане, которые едва ли не заглушали томный голос Шуры хоровым пением, зажгли фонарики на телефонах – «Виктория» стала похожа на звездное небо. Закрытая тусовка гандбольных болельщиков стала похожа на масштабные, но очень уютные домашние посиделки под музыку



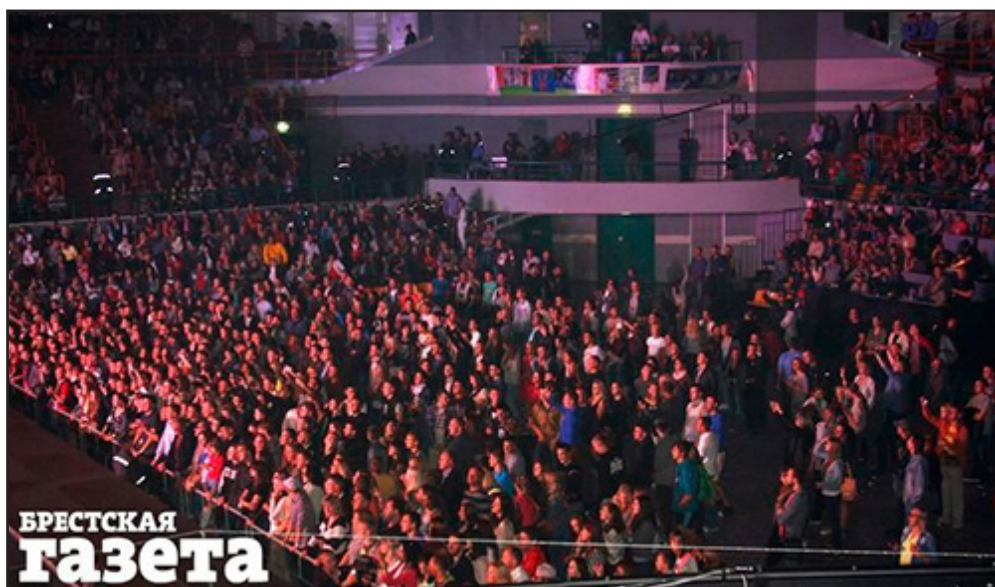
После небольшой паузы на сцену поднялись Владимир Шахрин и Владимир Бегунов из «Чайфа». «Виктория» снова хором запела песни, которые многие из зрителей подбирали на гитаре и пели в юности у костра. «Рок-н-ролл этой ночи», «Аргентина-Ямайка 5:0», «Шаляй-Валяй», «Ее глаза» и другие. Ветераны русского рока зажигали в спортивном комплексе до начала двенадцатого ночи

Во время концерта лидер «Чайфа» Владимир Шахрин вспомнил, что и сам в детстве ходил в секцию по гандболу, но позже все-таки предпочел музыку.

– У спортсменов и артистов очень похожая жизнь. Правда, есть одно отличие – все то, что можно артистам, спортсменам нельзя, - пошутил Шахрин.

Но не только возможность послушать хорошую музыку привела горожан в «Викторию» — каждый из нескольких тысяч собравшихся наверняка почувствовал себя частью большой и дружной семьи. Официозом здесь и не пахло — напротив, не покидало ощущение какого-то дружного семейного праздника, сродни Новому году или Рождеству

В ближайшие выходные клуб ожидают важнейшие матчи в рамках квалификации в групповой раунд Лиги Чемпионов. В борьбе за единственную путевку 6 сентября брестчане встретятся с голландским клубом «Таргас Бевас Панинген». В случае победы БГК на следующий день сыграет с победителем пары «Татран» (Словакия) — «Войводина» (Сербия). Приходите на гандбол!



БРЕСТСКАЯ
газета

По материалам интернет-сайтов bgk-meshkova.com, TUT.BY, mybrest.by, tribuna.com, газет «Беларусь сегодня», «Прессбол», «Вечерний Брест», «Заря», «Брестская газета»

Соглашение с Банком развития

Белгазпромбанк и Банк развития подписали соглашение о финансовой поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь.

Банк развития предоставит нашему банку 150 млрд. белорусских рублей на срок до 5 лет на кредитование малых и средних предприятий, реализующих инвестиционные проекты в производственном секторе и сфере услуг.

– Мы расширяем круг наших бизнес-партнеров, оказывающих финансовую поддержку развитию частного предпринимательства в республике, – отметил председатель правления ОАО «Белгазпромбанк» Виктор Бабарико в ходе церемонии подписания. – Я надеюсь, что объединение стратегических инициатив Банка развития с нашим опытом, кадровым потенциалом и разветвленной инфраструктурой придаст новый импульс процессам создания и развития малых и средних предприятий в производственной сфере и сфере услуг. Обеспечивая малые и средние компании доступом к кредитным ресурсам в национальной валюте по адекватной стоимости, мы стремимся повышать эффективность и привлекательность инвестиционных проектов в белорусских рублях и тем самым защищать клиентов банка от необходимости принимать на себя валютные риски.

– Мы рады, что Белгазпромбанк вошел в число первых банков-партнеров, присоединившихся к нашей программе, – отметил председатель правления ОАО «Банк развития Республики Беларусь» Сергей Румас. – Преимущество организации финансирования предприятий МСБ посредством предоставления целевых ресурсов банкам-партнерам состоит в том, что кредитованием будут заниматься банки, накопившие значительный опыт в сфере финансирования МСБ. Такое партнерство соответствует стратегическим целям Банка развития, оно будет способствовать расширению доступа малых и средних предприятий к финансовым ресурсам, необходимым для развития действующих и создания новых экспортоориентированных и импортозамещающих производств.



Участники подписания соглашения о финансовой поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь, церемония которой прошла в головном офисе Банка развития

ОАО «Белгазпромбанк» занимает ведущие позиции в сфере кредитования частного сектора белорусской экономики, в частности, малого и среднего бизнеса, а также розничного кредитования. Общая сумма кредитов микро-, малым и средним предприятиям в 1 квартале 2014 года составила 3 765 млрд. белорусских рублей, во 2 квартале – 4 079 млрд. белорусских рублей. Банк неоднократно становился победителем конкурса «Лучший предприниматель» в номинации «Лучший банк по оказанию услуг предпринимателям».

ОАО «Банк развития Республики Беларусь» – специализированный финансовый институт, учредителями которого являются Совет Министров и Национальный банк Республики Беларуси. Цель создания Банка развития – финансирование проектов, включенных в государственные программы; кредитная поддержка белорусского экспорта.



Соглашение подписывают председатель правления ОАО «Белгазпромбанк» Виктор Бабарико (слева) и председатель Правления ОАО «Банк развития Республики Беларусь» Сергей Румас

Не стесняйтесь задавать вопросы о театре



С 27 сентября по 22 октября в Минске пройдет IV Международный форум театрального искусства «Теарт-2014», организованный при участии Белгазпромбанка.

В афише нет случайных названий: все постановки – признанные образцы театрального искусства, отмеченные различными наградами и украшавшие престижные мировые фестивали.

Имена режиссеров-постановщиков известны во всем мире: Василий Бархатов, Константин Богомолов, Юрий Бутусов, Кшиштоф Варликовский, Дмитрий Волкострелов, Ромео Кастелуччи, Ян Клята, Оскар Коршуновас, Штефан Кэги, Кристиан Люпа, Охад Наарин, Кирилл Серебренников, Алвис Херманис, Гжегож Яжина.

В этом году зритель увидит спектакли театральных коллективов из 8 стран мира: Беларуси, России, Литвы, Польши, Латвии, Словении, Германии и Дании. Современная драматургия и классические постановки, документальный и пластический театр будут представлены в рамках «Теарта-2014».

По традиции, программа спектаклей будет состоять из нескольких тематических блоков: «Международная программа», проект «Лучшие российские спектакли – номинанты и лауреаты премии «Золотая маска» и программа «Velarus Open».

Международная программа «Теарта» откроется 3 октября в Национальном академическом Большом театре оперы и балета Республики Беларусь громкой танцевальной премьерой – волшебным балетом Игоря Стравинского «Жар-птица» из репертуара легендарных «Русских сезонов» Сергея Дягилева в постановке народного артиста России Андриса Лиепы.

И только в день премьеры балета в Большом театре зрителей ждет поистине фантастический сюрприз: впервые белорусской публике будет представлена работа нашего знаменитого соотечественника, легендарного дизайнера и декоратора Леона Бакста – «Эскиз костюма Жар-птицы» из корпоративной коллекции Белгазпромбанка, выполненная художником в 1922 году для оригинальной постановки спектакля.

Об особенностях «ТЕАРТа» этого года рассказала организатор форума, директор Центра визуальных и исполнительских искусств Анжелика КРАШЕВСКАЯ:

– Есть актерский театр, режиссерский театр, а также... театр художников. Не случайно мы уязвимы открытию фестиваля с «Жар-птицей» Бакста. С другой стороны, традиции знаменитого объединения «Мир искусства» (деятельным участником которого был Бакст) в современном театре проявляются в том, что художники правят театром! До нашего времени не дошли записи многих спектаклей, но сохранились работы художников. Вот они как-то оцениваются с точки зрения стоимости на аукционах, а работа режиссера и актера – нет, она просто становится историей, передается как информация о том, что было. В этом плане художником быть выгодно!

Сама «Жар-птица» в постановке Лиепы – это реставрация оригинальной вещи «Дягилевских сезонов». Это именно то, чего ожидают многие в своем желании увидеть театр XIX-XX века.

Что самое интересное, многие художники работали в театре. К примеру, Шагал знаком нам как живописец, но не как театральный художник. Я думаю, не все знают, но Белла, его жена, мечтала сделать карьеру актрисы, но из-за травмы после падения эту мечту пришлось оставить. И он действительно много оформлял, кстати, учился у Бакста и поэтому много чего делал для «Дягилевских сезонов». А в его бытность в Витебске был



Анжелика Крашевская

еврейский камерный театр, в котором он наряду с другими художниками занимался оформлением задников, декораций и так далее! Многие спектакли «Дягилевских сезонов» были основаны на работах Бакста, который был театральным художником в большей степени, чем просто художником. А то, что он белорус, знают немногие (например, французов в этом очень долго нужно убеждать). В данном случае представленная работа – это эскиз спектакля. Но при этом мы оцениваем ее как работу художника.

– Что собой представляет белорусский блок «Теарта-2014»?

– В прошлом году мы уделили пристальное внимание белорусской программе, сделали акцент на «новой драме», показали, что в нашей стране есть драматурги. А в этом году мы решили собрать лабораторно-экспериментальные вещи, которые, на взгляд команды экспертов под руководством Алексея Стрельникова, могут быть интересны. Приглашаем в Минск посмотреть эту программу людей, которые связаны с театром: это организаторы фестивалей извне Беларуси, критики, зарубежные гости. У нас есть что показать, и мы можем это собрать и презентовать.

В этом году акцент сделан на лабораторные вещи: тут и читки, и повторы спектаклей, сделанных Центром в прошлом году («Печальный хоккеист» и «Patris») – они свежие, и не все их видели. И добавляем любопытные спектакли, которые сделаны молодыми режиссерами. Они все альтернативны репертуарному, государственному театру. Я даже не знаю, каким образом они выживают, ведь площадок для них нет.

– Кстати, не все спектакли находятся в помещении, есть еще «Стритвокер»!

– В разговоре с Алексеем Стрельниковым, который делает белорусский блок, я в шутку сказала, что это будут «хороводы вокруг музея Ваньковичей». Посмотрим! А если серьезно, формат «сайт-специфик» у нас пока не совсем известен и попу-

лярен (термин 'site-specific' можно перевести как «связанный с местом», что в контексте искусства означает привязанность произведения к определенному физическому пространству – прим. ред.). «Стритвокер» играется очень редко. На «Теарте» будет второй показ. Билеты не продаются. Зрители приходят по записи. Это и хорошо, потому что наша публика изменилась, она требует других вещей, и хочет новых эмоций.

– Интересно услышать от вас по несколько слов о каждом спектакле из зарубежной программы... Я вижу, что есть «экранизации» произведений двух великих (при этом авангардных) польских писателей XX века: Станислава Виткевича (Виткация) и Витольда Гомбровича.

– Думаю, что Гомбровича больше знают, чем Виткация, история жизни которого трагична, как и представленный спектакль. Я делаю акцент на этом: его обязательно стоит посмотреть! Это прочтение словенцами работы Виткевича мне кажется очень интересным.

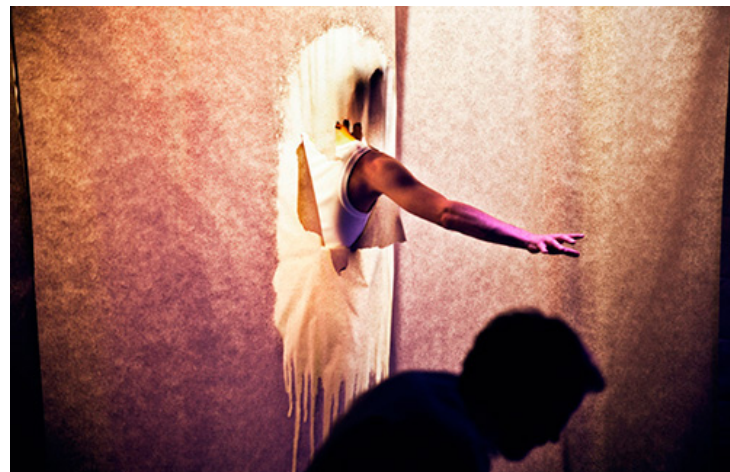


«Крейзи локомотив»

Современный театр меняется, расставляет новые приоритеты. У нас есть два спектакля, в которых акцент сделан на звуке. Один из них как раз «Крейзи локомотив». Помимо картинки и истории, которая будет там происходить, в нем важна музыка. Когда смотришь спектакль, не понимаешь, что первично: музыка, актеры, или режиссерская работа.

Что касается международной программы, я видела Национальный театр из Любляны (Словения) еще в прошлом году. И даже не зная результатов, я была уверена, что они приедут в Минск. Это исключительная работа, ее просто надо увидеть. Невозможно передать эмоции, потому что у каждого человека они свои. Виткевича надо смотреть, потому что это незаслуженно забытый автор. У нас его, к сожалению, не ставят.

Гомбровича у нас знают лучше. Его и ставили, и привозили. Но это будет совсем новая «Ивонна, принцесса Бургундская».



«Ивонна, принцесса Бургундская»

– Ведь это его единственная пьеса?

– Да. Хотя знаменитый роман «Фердиурка» тоже ставили. Здесь не увидят классических костюмов, это все осовременено, «в стиле кино». Тем самым спектакль становится еще более актуален, потому что использует достижения технического прогресса. В «Ивонне» дополнительный интерес возникает вокруг персоны режиссера, который известен по всему миру. Кшиштоф Гарбачевски – молодой автор. У нас, кстати, будут встречи после показов, обсуждение со зрителем. Есть такая необходимость, ведь не все знают оригинал, не все понимают. И поэтому предпочитают театры из России – когда нет проблем с переводом.



«Смех в темноте»

«Смех в темноте» по роману Набокова сделан необычно. Там все по-другому. Акцент сделан на важность звуков для человека, теряющего зрение. Работают все органы чувств: осязание, обоняние... Художник Кирстен Дельхольм здесь является режиссером, она же и основала театр «Отель ПроФорма».

Я смотрела спектакль два раза: датскую версию и английскую. В английской версии актеры тоже замечательно играют, и для зрителя это может быть ближе. Звучание имеет большое значение, особенно с учетом речи на незнакомом языке. Я еще раз с удовольствием посмотрю эту работу: очень четкую, изысканную, необычную. Мне кажется, такого у нас еще не было. К тому же автор инсценировки романа работает с Ларсом фон Триером, и для многих это должно быть достаточной рекомендацией!



«Ставангер»

Константин Богомолов бывает разным: и добрым, и радикальным. Наверное, в зависимости от произведений, которые он ставит.

– На прошлогоднем «Театре» его «Лир» по Шекспиру многие приняли в штыки...

– В этом году мы предлагаем вниманию зрителя «Ставангер». Это спектакль по пьесе Крапивинной, и назвать его радикальным сложно хотя бы потому, что возникает простой вопрос: а кто читал пьесу? Здесь есть свои условности, потому что в театре не принято некоторые жесткие вещи проявлять на сцене так же, как это происходит в жизни. Здесь показана характерно латышская история (хотя на самом деле она является универсальной): все разъехались на заработки за границу. Ставангер – это город в Норвегии, в котором латышей едва ли не больше, чем норвежцев. На примере нескольких судеб показано то, что происходит не только в Латвии, а в целом является проблемой покидания «собственного гнезда».

Это свежая пьеса, и театр стал известен, они были в Вене в этом году на фестивале, были в Торуне, получили ряд премий... Интересная трансформация: русская пьеса об истории латышей в норвежском городе. А труппа училась в Литве (потому что Лиепая находится ближе к ней). К слову, о Лиепе: мы хотим показывать региональные театры. И если в прошлом году мы говорили про русские театры (из Ярославля и других городов), то в этом напомним, что в Европе тоже есть заслуживающие внимания театры не из столиц, а из провинции. Что у нас из провинции можно посмотреть?



«Материнское поле»

Необычно «Материнское поле». Потому что это Чингиз Айтматов в пластике. Дань военной тематике. История не затянутая, и в то же время очень трогательная. Также будет мастер-класс режиссера-хореографа Сергея Землянского.



«Обломов»

Алвис Херманис заговорит! Наверное, впервые с тех времен, когда мы его начали привозить. А первый спектакль, который был показан в Минске (в рамках «Театральной недели с Белгазпромбанком» в далеком уже 2009 году) – это «Соня». Другие его работы были понятны и без слов. Здесь мы имеем дело с классикой: сценографичной и в каком-то смысле возвращающей к Баксту. Это детальная реконструкция того периода, сделанная тонко и со вкусом. В «Обломове» (как и в «Ставангере») будут не титры, а синхронный перевод (будем слушать в наушниках).



«Перемещенные лица: женщины»

«Перемещенные лица: женщины». Мы долго думали над адекватным переводом названия. Здесь объединены два произведения, в том числе «У войны не женское лицо» Светланы Алексиевич. Моника Добровлянска белорусам известна, она пыталась делать спектакли с нашими соотечественниками, у нее польско-немецкие корни, и она взяла непростые истории, рассказанные пережившими войну женщинами. Спектакль будет идти на польском, немецком и русском языках.



«Рассказ о счастливой Москве»

«Рассказ о счастливой Москве» по Платонову – пожалуй, лучшая работа Миндаугаса Карбаускиса, когда он работал в «Табакерке». Это действительно хороший спектакль, он получил много наград. Естественно, есть свои особенности: чувствуется рука литовского режиссера (все мы помним Оскараса Коршуноваса). Особенно удаются им спектакли по русской (да и мировой) классике. Напомню, у нас в программе «Теарта» 2012 года была постановка Карбаускиса «Ничья длится мгновенье».

По чеховской «Чайке» того же Коршуноваса видны изменения в самом режиссере. С другой стороны, спектакль напоминает его горьковскую постановку «На дне» («Теарт-2012»): тоже близкий диалог зрителя с актерами, соучастие в истории. Мне кажется, полюбившие Херманиса и Коршуноваса зрители идут на их новые работы, зная, что они могут увидеть, а именно профессиональный, настоящий театр.



«Чайка»

На закрытии зрителя снова ожидает сюрприз. Это будет «Отец», премьера в Купаловском театре по пьесе Дмитрия Богославского «Тихий шорох уходящих шагов», которая в прошлом году вошла в шорт-лист лучших драматургов России. Этот молодой автор действительно популярен, его ставят везде. А Катя Аверкова – интересный режиссер.

Кроме того, стоит отметить крепкий актерский состав. Это спектакль к грядущему юбилею Народного артиста Советского Союза Геннадия Овсянникова, который задействован здесь, как и Борис Герлован, много лет отработавший в театре как главный художник-декоратор. Все-таки в спектакле видна работа профессионального художника.



«Отец»

– *Насколько я знаю, в этом году у «Теарта» маленькие площадки?*

– Да. И основной площадкой остается ДК МАЗ, где, к счастью для нас, нет репертуара. С государственными театрами сложно договориться, потому что у всех планы, свои задачи. И вписаться в них, даже заблаговременно, практически невозможно.

Для «Чайки» задействована площадка Белорусского государственного театра кукол. Он достаточно камерный, даже интимный. Здесь важно присутствие актеров среди зрителей, ощущение, что они находятся рядом.

Многие знают, что репертуар Кукольного театра широк и включает в себя взрослые спектакли. Его худрук Алексей Лелявский – открытый к новому режиссеру. И он сказал, что никогда не будет противиться хорошему режиссеру в хорошем спектакле, чтобы показать на своей площадке. Это как возможность увидеть, так и возможность пообщаться.

– *Что интересует потенциальную аудиторию «Теарта-2014»? С какими вопросами к вам обращаются?*

– Последнюю неделю хохочу. Звонят люди: «Ну у вас же были спектакли с сурдопереводом!». Я недоумеваю. Напоминаю, что сурдоперевод – для слабослышащих.

Если ты вливаешься в просмотр, то уже не обращаешь внимания на субтитры или перевод.

Текст может быть осовременен, но если ты хотя бы минимально знаешь сюжет, ничего не будет мешать воспринимать происходящее на сцене.

Самое интересное, что нигде в мире на этом не заостряют внимание. Я была в Авиньоне: все исключительно на французском языке. Ничего на английском, кроме сайта. Ни сценария, ничего... И программка. Они продвигают французский язык. Я хотела увидеть драматический спектакль – я его увидела.

Четыре часа. Французская классика. Французская речь. Голландский спектакль – с французскими субтитрами. Взрослые люди сидели в гробовой тишине, никто не ушел. И никто не возмущается, и даже не просит наушники.

– *Мне кажется, это важно: прививать отзывчивость, чуткость к другим культурам и, в частности, другим языкам.*

– Я объясняю звонящим: на «Обломове» будет синхронный перевод, потому что там очень тихий текст. Режиссер

настаивал на том, что так эти вещи лучше уловить. И для этого лучше подходит синхронный перевод, нежели субтитры. В «Ставангере» сама конструкция такая, что, если бы сделали субтитры, они были бы неудобочитаемыми.

Пробовали разные варианты, и склонились к синхронному переводу. Остальное, в принципе, не должно вызывать вопросов.

– *Интересно, а спектакли «затачиваются» изначально на то, что их будут представлять в других странах – например, с субтитрами на нескольких языках? Или эта работа делается конкретно для фестиваля, как эксклюзив?*

– У европейцев есть английские субтитры. Так они показывают на фестивалях (даже на английских). Таким образом, они нам дают английский вариант, и мы делаем перевод.

– *Именно с английского?*

– Да. Хотя мы пытаемся переводить именно в контексте. В «Перемещенных лицах» у нас будет два языка: перевод с польского и с немецкого. Там два произведения на разных языках, плюс режиссерские правки.

Был перевод Алексиевич на немецкий и польский, так что мы придерживаемся оригинала. Все остальное – переводы с английского. Кроме «Обломова», у которого сразу был русский перевод. Но мы все проверяем на репетициях. Потому что бывают какие-то режиссерские изменения...

– *Импровизации...*

– Кстати, актеры стараются не отходить от текста. Потому что это уже самодеятельность.

– *И напоследок хотелось бы услышать от вас пару важных слов для зрителей. О чем-то предупредить их, или попросить...*

– С одной стороны, мы за то, чтобы поход в театр был всей семьей, и люди не смотрели настороженно, не стеснялись копаться в себе.

С другой, не за зрителем мы тянемся, а зритель должен тянуться за профессиональным мастерством, иначе просто границы сотрутся, и мы сами опустимся в уровне развития (ведь мы привыкаем к легкой пище, которая быстро усваивается).

Поэтому перед походом в театр внимательно ознакомьтесь с афишей. И не стесняйтесь задавать вопросы!

Павел КАНАШ

Реинжиниринг в действии: август

Сегодня мы познакомим вас с новоназначенным заместителем директора департамента кредитования и инвестиций, начальником управления информационной политики и руководителем недавно созданного подразделения в административно-контрольном отделе службы безопасности — группы технической защиты.

На должность заместителя директора департамента кредитования и инвестиций принят Валентин КАШКО:



– На сегодняшний день департамент кредитования и инвестиций ОАО «Белгазпромбанк» – это крупное структурное подразделение, осуществляющее все виды кредитных операций для корпоративных клиентов.

Объем данных операций постоянно увеличивается, появляются новые требования и подходы к их осуществлению, направленные на повышение эффективности использования кредитного потенциала банка и снижения банковских рисков.

Закономерно возникновение необходимости в оптимизации структуры руководства департаментом – в целях качественного выполнения поставлен-

ных задач. Специализация внутренних управлений объективно требует определенной степени распределения обязанностей руководства подразделением. Для решения данных вопросов была введена должность заместителя директора департамента кредитования и инвестиций.

Попробую в концентрированном виде сформулировать свое видение. ОАО «Белгазпромбанк» – территориально это не только Минск и головной офис. Региональная сеть банка позволяет работать с клиентами, учитывая специфику конкретной административно-территориальной единицы.

Тем не менее, предусматривается осуществление эффективного взаимодействия с региональными дирекциями с целью совершенствования единых подходов к оказанию услуг по корпоративному кредитованию, координации действий по осуществлению мониторинга, работе с клиентами дирекций, где необходимо участие головного офиса.

Современная экономика Беларуси характеризуется жесткой конкурентной средой по оказанию финансовых услуг. Несмотря на современные подходы, сложившиеся в банке по осуществлению кредитных операций, для того, чтобы не отставать от требований времени и рынка, необходимо постоянно совершенствоваться и вносить корректировки в свою деятельность.

В частности, есть понимание в необходимости разделения проектов департамента кредитования и инвестиций на стандартные и нестандартные с соответствующей организацией по подготовке кредитных заключений.

Все это обуславливается необходимостью актуализации существующих алгоритмов, изменением уровня квалификации сотрудников с целью соответствия данного вида услуг современным стандартам и потребностям заемщиков с учетом рисков.

На сегодня также есть понимание в необходимости дальнейшего совершенствования работы управления оценки и реализации имущества.

В частности, планируется рассмотреть вопрос более эффективного использования результатов аутсорсинговых оценочных организаций с целью максимального соответствия требованиям законодательства и усиления контроля над рисками. Важной задачей является унифицирование заключения служб,

сокращение документооборота на этапе рассмотрения кредитных продуктов. Также считаю, что для повышения эффективности работы необходимо проводить работу по совершенствованию автоматизации существующих процессов.

Исходя из опыта работы в банковской системе, хочу отметить, что в ОАО «Белгазпромбанк» активно применяются современные технологии и методы по выстраиванию работы с клиентами и заключению сделок.

Начальником управления информационной политики назначен Сергей СКЛЯРОВ:



– Проработав первые две недели в банке, могу сказать одно: очень давно за столь короткий срок мне не приходилось узнавать столько нового. Но как человек, открытый всему новому, я очень рад, что мои новые коллеги, как могут, помогают моего скорейшему вхождению в курс дел управления и банка в целом.

За плечами у меня достаточно большой и успешный опыт построения и управления информационной политикой в крупных коммерческих компаниях и холдингах в Минске и Москве, и я уверен, что он мне очень пригодится на новом месте работы.

Задачи, поставленные председателем правления Виктором Дмитриевичем Бабарико, амбициозны и привлекательны: создать и возглавить обновленное, высокоэффективное управление информационной политики, чья согласованная и выверенная деятельность будет направлена на воплощение принятой среднесрочной стратегии банка.



В административно-контрольном отделе службы безопасности создана группа технической защиты, которую возглавил Виктор МАРКОВ:

– В связи с дальнейшим совершенствованием деятельности службы безопасности в рамках исполнения задач, стоящих перед подразделением в области обеспечения технической безопасности, было принято решение о создании в рамках административно-контрольного отдела группы технической защиты, имеющей своих представителей в областных дирекциях. Осуществление данных организационно-штатных мероприятий назрело в связи с проведенной централизацией, а также развитием сети ЦБУ и удаленных кассовых подразделений в областных дирекциях и Минске, строительством зданий головного банка, Витебской областной дирекции, туристического комплекса «Свечанка», активным внедрением систем видеонаблюдения. Все это привело к значительному расширению функций административно-контрольного отдела и выявило ряд проблемных вопросов, которые могли негативно повлиять на обеспечение безопасности объектов банка и привести к финансовым потерям, что в целом могло негативно отразиться на имидже банка.

Помимо этого, сотрудники группы обеспечивают тесное взаимодействие с подразделениями Департамента охраны МВД Республики Беларусь, службами безопасности Национального и других банков по вопросам, входящим в компетенцию подразделения.

Редакция корпоративного журнала «Банк.NOTE» поздравляет вновь назначенных менеджеров и желает им успехов в реализации поставленных перед ними задач.

Документарный бизнес на высоте

В августе Белгазпромбанк был удостоен награды Commerzbank AG за высокие достижения в сотрудничестве с немецким банком по финансированию внешней торговли «Trade Award 2013». Данный приз свидетельствует о признании высокого качества услуг, предоставляемых Белгазпромбанком своим клиентам в сфере торгового финансирования.

В ходе церемонии награждения Глава Представительства Commerzbank AG в Республике Беларусь Ховсеп ВОСКАНЯН отметил, что качество сотрудничества двух банков в сфере финансирования внешнеторговых операций серьезно возросло, а число аккредитивных сделок, реализованных в 2013 году совместно с ОАО «Белгазпромбанк», является существенным с точки зрения объемов документарного бизнеса в Восточной Европе. Он выразил удовлетворенность безупречным сотрудничеством двух финансовых институтов в сфере документарных операций и содействия развитию международной торговли.

Заместитель председателя правления ОАО «Белгазпромбанк» Сергей ШАБАН подчеркнул, что Commerzbank AG, занимая ведущие позиции в индустрии, также является одним из основных партнеров банка в сфере корреспондентских отношений и торгового финансирования. Он выразил благодарность за расширение спектра инструментов в области внешнеторгового финансирования и документарного бизнеса, которые стали доступны Белгазпромбанку в течение последнего календарного года, и увеличение объемов сотрудничества в данной сфере. Развитие международного банковского бизнеса – одно из основных направлений деятельности отдела развития бизнеса с финансовыми институтами управления финансовыми институтами, которое входит в инвестиционно-банковский блок, курируемый Сергеем Шабаном.

— Благодаря высокому профессионализму и творческому потенциалу сотрудников отдела удастся находить неординарные решения, которые, не-



Заместитель председателя правления ОАО «Белгазпромбанк» Сергей Шабан (на фото – слева) получает награду Trade Award 2013 от Главы представительства Commerzbank AG в Республике Беларусь Ховсепа Восканяна



взирая ни на какие пертурбации на финансовых рынках, находят поддержку у зарубежных партнеров и в дальнейшем служат основой для наращивания объемов сотрудничества, в том числе в сфере документарного бизнеса и торгового финансирования. В этой связи награда Commerzbank AG тем более является для нас ценной и свидетельствует о признании немецким банком той серьезной работы, которую постоянно проводит отдел для поддержания и расширения доступного Белгазпромбанку инструментария торгового финансирования, — говорит начальник отдела развития бизнеса с финансовыми институтами Андрей ХОТЕНКО (на фото).

— Особенно хочется отметить, что в сфере развития торгового финансирования отдел в некоторой степени играет роль «научно-конструкторского бюро». Мы разрабатываем инструменты «под ключ», т.е. проводим весь спектр работ от поиска оптимальных контрагентов и установления корреспондентских отношений, без чего, кстати говоря, не возможны аккредитивные сделки, до структурирования самих инструментов торгового финансирования.

Commerzbank AG является одним из основных партнеров Белгазпромбанка. Сотрудничать с немецким банком всегда интересно. Наши немецкие партнеры также нацелены на высокий результат, достижение которого возможно лишь в том случае, если ты идешь в ногу с рынком. Это предполагает необходимость постоянного совершенствования существующего и запуск нового инструментария, который, учитывая текущие тенденции развития финансовых и товарных рынков, в максимальной степени отвечает потребностям наших клиентов и позволяет эффективно поддерживать их торговые операции.

За последние годы с Commerzbank AG проведена существенная работа, результатом которой стало увеличение объемов лимитов на документарные транзакции и операции торгового финансирования. Заключено рамочное

соглашение о предоставлении межбанковских кредитов на цели торгового финансирования, в рамках которого под покрытие ЕБРР и МФК было начато финансирование экспортно-импортных операций клиентов банка. Данный инструмент оказался востребован нашими клиентами, и следующим шагом стало согласование увеличения лимита, установленного Commerzbank AG на Белгазпромбанк под гарантии ЕБРР и МФК, с 7 млн. евро до 33 млн. евро на срок до 3 лет.

Особо необходимо отметить мероприятия, которые были проведены отделом по согласованию с Commerzbank AG схемы привлечения прямых межбанковских кредитов на цели торгового финансирования в пределах прямого непокрытого документарного лимита. Это важное достижение позволило банку обеспечить большую «гибкость» предлагаемых клиентам инструментов торгового финансирования. Такая схема не требует обязательного наличия аккредитива в качестве расчетного средства по внешнеторговому контракту, а также может осуществляться без гарантий третьих финансовых институтов, предполагая принятие Commerzbank AG прямого риска Белгазпромбанка.

В своей деятельности отдел постоянно расширяет ресурсную базу банка за счет кредитных линий зарубежных банков и финансовых институтов, структурирует инфраструктуру инструментов торгового финансирования. В конечном счете это содействует максимальному удовлетворению потребностей клиентов и повышает эффективность банка. Поэтому признание высокого профессионализма и вклада сотрудников Белгазпромбанка в развитие внешнеторгового финансирования одним из крупнейших банков мира для нас очень важно и приятно.

Аккредитивы неспроста относятся к разряду документарных операций — документы сделки играют первостепенную роль, и банки работают именно с ними, а не с товаром. Наличие квалифицированных банкиров делает выполнение контракта более безопасным, упорядоченным и предсказуемым. Открытие аккредитивов — одно из основных направлений деятельности управления международного торгового и структурного финансирования, которое входит в департамент кредитования и инвестиций Белгазпромбанка, курируемый заместителем председателя правления Дмитрием КУЗЬМИЧОМ.



Начальник управления международного торгового и структурного финансирования Александр Зантович: особо хочется отметить сотрудников нашего управления, чей ежедневный труд, в конце концов, и создает результаты, такие, как получение наград от наших иностранных партнеров. Это Нина Ахременко, Ирина Пилипчук, Надежда Рачкова и Дмитрий Рослик.

— Наряду с привлечением средств торгового финансирования, которое в последнее время привлекло большее внимание со стороны руководства, документарные операции — важнейший функционал подразделения, — рассказал начальник управления международного торгового и структурного финансирования Александр ЗАНТОВИЧ (на фото). — При этом аккредитивы могут служить как для проведения клиентских расчетов, так и являться инструментом привлечения ресурсов иностранных банков на длительные сроки и на выгодных условиях.

Commerzbank является более чем ценным партнером для ОАО «Белгазпромбанк» в сфере аккредитивов и торгового финансирования. Немецкий банк был одним из первых западноевропейских банков, установивших лимиты на белорусские финансовые институты для организации документарных расчетов, и остается, пожалуй, самым стабильным и надежным банком-партнером в этой сфере. Будучи одним из ведущих игроков на рынке торгового финансирования в мире, Commerzbank обладает «аппетитом» к сделкам практически любой географии и продолжает работать даже во времена неопределенностей, которые так часто случаются на рынках Восточной Европы и стран СНГ.

Commerzbank также постоянно улучшает качество своих услуг. Так, например, недавно рынку был представлен новый сервис — Trade Services. Немецкий банк организовал открытие двух новых офисов в различных часовых поясах с тем, чтобы обрабатывать поступающие аккредитивные сделки в максимально сжатые сроки. Все это делает сотрудничество с Commerzbank AG выгодным и целесообразным для нас, поскольку обеспечивает высокое качество услуг для наших клиентов. Особо хочется отметить сотрудников управления, чей ежедневный труд, в конце концов, и создает результаты, такие, как получение наград от наших иностранных партнеров. Это Нина Ахременко, Ирина Пилипчук, Надежда Рачкова и Дмитрий Рослик.

Конечно, получение призов — не самоцель. Сделки структурируются управлением международного торгового и структурного финансирования так, как это эффективно для наших клиентов и для нашего банка. Но, как уже отмечалось выше, Commerzbank — один из лидеров индустрии. Поэтому мы продолжаем активное сотрудничество с нашим немецким партнером и в 2014 году.

Павел КАНАШ

Bank Academy: старт дан!

Представляем рубрику «Bank Academy», где будут освещаться основные события в сфере обучения и развития, происходящие в банке и за его пределами, а также рассматриваться основные тенденции и тренды в сфере управления персоналом.

– Современный банк сегодня – это не только финансовый институт с передовыми технологиями и продуктами, но это, прежде всего, корпорация единомышленников и соратников по общему делу, – говорит начальник отдела подбора, обучения и развития персонала управления по работе с персоналом Алексей ГОЛЬЦОВ. – Особое значение в этой корпорации отводится каждому человеку, его профессиональному и личностному росту и развитию.

Сегодня повышение квалификации работников, профессиональная подготовка и стажировка – все это основывается на инновационных подходах к обучению и развитию персонала. Успешные компании инвестируют в обучение работников до 10% фонда заработной платы и достаточно быстро начинают получать прибыль от подобных вложений. Белгазпромбанк также вкладывает большое количество средств в профессиональный рост и развитие своих сотрудников и предлагает разнообразное количество программ карьерного развития: дистанционное обучение, он-

Бизнес-администрирование по-питерски

Руководители областных дирекций побывали на курсах Mini MBA в академии бизнеса «Эрнст энд Янг» в Санкт-Петербурге.

Директор Брестской областной дирекции Наталья АРЦИМЕНЯ:

– Возможность быть участником тренинга «Mini MBA» в академии бизнеса «Эрнст энд Янг» в Санкт-Петербурге – это возможность в рамках краткосрочной программы (5 учебных дней) получить дополнительные знания и систематизировать уже имеющиеся по следующим модулям (направлениям) – стратегия, маркетинг, повышение личной эффективности, финансы, управление эффективностью деятельности.



лайн-обучение (вебинары), семинары и тренинги и так далее. Использование современных форм обучения позволяет максимально оперативно реагировать на потребности «внутреннего» клиента в банке.

Концепция корпоративного обучения в нашем банке предполагает создание системы «обратной связи» и отражает в первую очередь возможность и необходимость в передаче полученных в процессе обучения знаний путем транслирования их на профессиональную и заинтересованную аудиторию коллег. Призываем всех коллег, прошед-

ших интересное обучение, повышение квалификации, стажировку, поделиться своим опытом, впечатлениями в нашей рубрике. Мы уверены, что передаваемые знания о современных банковских технологиях и передовом опыте будут полезны и востребованы вашими коллегами!

Сегодня нашими героями являются руководители двух областных дирекций, а также ведущий экономист управления международного торгового и структурного финансирования Дмитрий РОСЛИК и главный специалист отдела маркетинга Юлия ИЛЬЮШИНА.



Все пять семинаров проходили в форме живой дискуссии, где каждый имел возможность задать интересующие вопросы и получить исчерпывающие ответы от преподавателей, имеющих большой практический опыт. Подача материала доступна и понятна. Так, принципы успешной стратегии, развития мы изучали на примере величайшего новатора современности Стива Джобса. Некоторые из его факторов успеха достаточно мудры и, как мне кажется, могут быть взяты для применения:

- работайте только с лучшими (Джобс заряжал сотрудников желанием создавать революционные продукты и вселял в них уверенность, что они сумеют невозможное; при этом лучшие сотрудники работали у Джобса дольше, чем в других компаниях),
- общайтесь вживую (рабочее пространство должно быть создано специально таким образом, чтобы сотрудникам было удобно садиться вместе и обсуждать идеи).

Дмитрий Рослик: о разделении обязанностей и документарном бизнесе по-баварски

– Уже исходя из названия предложенной программы стажировки «Training on the Job», можно было догадаться о том, что обучение будет происходить на рабочем месте рядом с сотрудником банка, который должен будет мне показать и рассказать много интересного касательно работы с аккредитивами в банке. Таким образом, мне предстояла не только теоретическая, но и практическая часть, притом акцент делался именно на последнее, что в данном случае, на мой взгляд, представлялось более интересным и полезным для меня как сотрудника, работающего в этом же направлении.

Удалось побывать как в головном офисе Commerzbank AG во Франкфурте, так и в его филиале в Мюнхене. В головной офис мне необходимо было явиться для того, чтобы получить билеты на поезд Франкфурт-Мюнхен-Франкфурт и дальнейшие инструкции, а сама стажировка должна была проходить в столице Баварии.

Во Франкфурте мне удалось познакомиться с нашим менеджером, Валерией Посыпайко, и другими сотрудниками, которые отвечают за развитие документарного бизнеса с банками Беларуси и России, и, в частности, с нашим банком. До этого момента общались только посредством электронной почты и по телефону. Они мне хоть и вкратце, но рассказали, как у них ор-

Самым интересным в обучении оказался модуль «Повышение личной эффективности». С большим интересом мы определяли свой психологический тип.

Полученная информация помогла глубже понять себя, свою мотивацию, врожденные сильные стороны и возможности развития. Очень важно, что понимание типа MBTI (индикатор типов Майерс-Бриггс) поможет оценить тех, кто отличается от нас и научит ценить различия.

Лично для меня было здорово узнать, что выбранная мною в ранней юности профессия соответствует моему психологическому типу.

На сегодняшний момент считаю возможным проведение анкетирования сотрудников дирекции по определению индикатора личности MBTI с целью улучшения коммуникаций, повышения способности решать задачи и принимать решения, и самое главное – для выявления и развития лидерских качеств сотрудников.

Директор Гомельской областной дирекции Валерий НИКОЛАЕНКО:

– Участие руководителей дирекций в курсах Mini MBA, стало полезным этапом в постоянном процессе совершенствования и корпоративного обучения. Недельные занятия позволили по-новому посмотреть на подход к выработке стратегии бизнеса, оценки устойчивых конкурентных преимуществ, определению маркетинговой политики на данном этапе. Высококвалифицированные консультанты международной фирмы «Эрнст энд Янг» смогли на примерах всемирно известных компаний показать этапы конкурентной борьбы, ошибки роста и возможные варианты их успешного развития, которые мы попытались экстраполировать на нашу деятельность. Очень интересно и продуктивно было подана тема повышения личной эффективности и эффективности команды. Так что результаты данного тренинга должны вылиться в конкретные достижения наших дирекций.



ганизован рабочий процесс в целом в головном офисе во Франкфурте, и отдельно в подразделении финансовых институтов.

Интерес вызвал тот факт, что сотрудник должен отработать не менее 40 часов в неделю и что он свободен в выборе: каждый для себя решает, во сколько он придет на работу (в 7 или 9 часов утра), сколько времени потратит на обед, сколько часов он отработает сегодня и сколько необходимо доработать завтра либо, наоборот, отработать меньше в случае переработки в предыдущие дни.

Мне в общих чертах рассказали о своей основной программе для работы с аккредитивами, гарантиями, инкассо – «CODOKA», которая сочетает в себе несколько наших программ, используемых для работы с аккредитивами (АБС Бисквит, Клиент-Банк, Международные расчеты), а также показали ее интерфейс и принцип работы. Более подробно с ней ознакомиться мне предстояло в филиале, так как сотрудники в головном офисе ее используют по другому назначению: они черпают информацию из нее по уже заключенным сделкам в

случае необходимости совершить в их отношении какие-то действия, инициируемые нами, клиентами, коллегами их банка, банками-партнерами и др.

– Что нового вы смогли почерпнуть?

– Интересным так же, как и полезным, было все. Узнал немного информации об их здании, которое, если я не ошибаюсь, было построено в 1998 году. Вот несколько интересных фактов: в здании 50 этажей, отсутствуют кондиционеры (экономят), но зато внедрена система вентиляции, есть несколько зеленых садов в здании, где растут настоящие деревья, кусты, цветы. Это очень спокойные и тихие места, придя в которые можно расслабиться и попить чая или кофе. Но больше всего в их рассказе поразило то, что в день переезда в это здание сотрудникам пришлось затратить всего лишь 15 минут на весь процесс. Это время ушло только на прогулку пешком из старого здания в новое. Придя в свой новый кабинет, необходимо было просто сесть на рабочее место и продолжить работу, так все уже было для этого настроено и подготовлено.

Что касается самой стажировки в Мюнхене, то удивление (в хорошем смысле этого слова) вызвало несколько вещей:

- 1) уровень автоматизации;
- 2) наличие услуг, которые не могут быть предложены нашими банками по ряду причин;
- 3) разделение обязанностей.



Немного о каждой из них. Автоматизация обработки аккредитивов в Commerzbank во многом обусловлена наличием классного ПО, о котором я упоминал выше. Благодаря этому сотруднику остается совершить лишь несколько действий в программе, чтобы, например, открыть импортный аккредитив, обработать входящий экспортный аккредитив, авизовать его клиенту, выставить комиссии к оплате путем выбора необходимых из раскрывающегося списка и др. Практически вся нужная информация попадает автоматически в соответствующую форму в зависимости от совершаемой опера-

ции. Процедуры те же, что и у нас, но требуют гораздо меньше времени на их обработку. Из всех услуг, предоставляемых Commerzbank, больше всего заслуживает внимания сервис по подготовке документов за бенефициара, которые необходимо представить в соответствии с условиями аккредитива. Многие клиенты просто не могут этого сделать сами ввиду отсутствия времени, квалифицированных сотрудников и других причин. Им проще, чтобы это сделал банк за соответствующее вознаграждение.

Для выписки инвойса у сотрудников Commerzbank есть не только фирменные бланки клиента, но также их печати, для транспортного документа (CMR, коносамент, авианакладная и др.) – бланки транспортных организаций, для сертификата происхождения товара – бланки торговой палаты и т.д. Сотрудник всю необходимую информацию копирует непосредственно из самого аккредитива и вставляет в соответствующую форму, в зависимости от того, какой документ выписывает. Сформированные в электронном виде инвойсы, транспортный документ, сертификат происхождения отправляются бенефициару, в транспортную организацию и в торговую палату соответственно на согласование. Если все стороны довольны документами, то сотрудники распечатывают документы, подписывают, а сертификат происхождения отправляют курьером в торговую палату поставить печать.

Таким образом, документы, сформированные самим банком, приходят без расхождений, так как сотрудник соблюдает все условия, указанные в ак-



кредитиве. Мы были свидетелями того, что весь пакет документов сотрудник формирует примерно за 30 минут, не считая времени, затрачиваемого на согласование, пересылку в различные службы для визирования. Иногда перечень документов может состоять только из двух: инвойса и транспортного документа. Соответственно, времени уйдет еще меньше.

Здесь уместно рассказать о разделении обязанностей среди сотрудников, работающих в подразделении документарных операций. Каждый сотрудник имеет определенный круг обязанностей. Он знает, чем он будет заниматься сегодня,



завтра или послезавтра. Если наши сотрудники в управлении международного торгового и структурного финансирования открывают аккредитивы, авизовывают аккредитивы, проверяют документы по аккредитивам и выполняют многие другие операции, то в Commerzbank каждый сотрудник занимается только какой-то определенной задачей. Выше был приведен пример с формированием пакета документов.

Еще один пример: проверка документов. Есть сотрудники, которые делают это уже в течение 30 лет. На мой взгляд, это самая скучная и нудная работа в документарном бизнесе. С одной стороны, это хорошо, что обязанности разделены, человек четко, профессионально их выполняет, с другой – сотрудник не развивается в других направлениях. В общем, люди у них не такие амбициозные, как у нас. Они готовы всю жизнь делать одно и то же и получать заработную плату, которой, по их словам, им более чем достаточно.

Эти стажировки организует сам Commerzbank, принимая на себя расходы по организации, по проживанию в гостинице. Немецкий банк также заинтересован в этом, ведь тем самым он зарабатывает себе положительную репутацию, передавая опыт другим банкам, а от банков, в свою очередь, получая информацию об удовлетворенности качеством их услуг. Таким образом, стремится быть конкурентоспособным на рынке. А для сотрудника это отличная возможность получить множество положительных эмоций, познакомиться с культурой и обычаями Германии, а также попрактиковать иностранный язык, так как стажировка проводится на английском языке. В общем, несмотря на не совсем удачный перелет, у меня остались самые яркие впечатления от поездки.

Юлия Ильюшина: счастливый билет от Facebook

С 4 по 8 августа в Москве проводилась программа «Бренд-директор», которую организует специализированная бизнес-школа IHSBM – International High School Of Brand Management. Это бизнес-школа в России, специализирующаяся на бренд-менеджменте. Основная деятельность IHSBM – проведение краткосрочных образовательных программ, семинаров и мастер-классов по брендингу.

С 29 по 31 июля школа IHSBM проводила акцию в Facebook, где желающие могли участвовать в розыгрыше гранта на посещение программы «Бренд-директор». Юлия Ильюшина участвовала в розыгрыше и выиграла бесплатный грант на посещение вышеуказанной программы. В конкурсе участвовало 700 человек.

В программу «Бренд-директор» было включено посещение следующих мастер-классов: технология создания бренда, секреты успешного ребрендинга, развитие компетенций бренд-менеджера, маркетинг-микс: повышение эффективности, усиление влияния бренда на потребителей, планирование коммуникаций как инструмент развития бренда, позиционирование в интернете, стратегический маркетинг, PR как инструмент эффективного брендинга. Все мастер-классы были объединены одной концепцией, программа имела системный и целостный подход, что позволило систематизировать знания по брендингу, получить практику по разработке новых брендов, познакомиться с современными инструментами управления развитием бренда.

Каждый мастер-класс сопровождался примерами ведущих иностранных и российских компаний. Так, например, на мастер-классе, посвященном ребрендингу, своими практическими знаниями и опытом делилось агентство, которое осуществляло работу над созданием самого дорогого бренда сотового оператора в России – ТМ «Билайн». Обсуждался весь процесс, начиная с определения позиции бренда и принятия/непринятия решения о ребрендинге, заканчивая репозиционированием. К слову, после проведения полного ребрендинга торговая марка «Билайн» попала в Топ-50 самых дорогих европейских брендов. Ключевым моментом данного мастер-класса было определение так называемого Brand Essence, или какую ценность и значение имеет



бренд для потребителя. Также рассматривались основные дифференцирующие идеи мировых брендов (преимущества и недостатки).

Особо запомнился мастер-класс Владимира Домнина (кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга СПбГЭУ и кафедры рекламы СПбГУ). Несмотря на то, что информация состояла в основном из теоретической части, классические методы и инструменты не рассматривались. Помимо того, что Владимир Домнин поделился всеми инструментами (карты, таблицы, список литературы и др.), обсуждались основные источники информации и данные, которые необходимы для работы с вышеуказанными моделями (маркетинговые исследования).

Про ключевые вопросы маркетинговой стратегии и ее контроля рассказал Артем Мовсеян (директор по России и СНГ агентства Robilant Associati). На мастер-классе проводился анализ стратегий компании: стратегическое видение, корпоративная стратегия, бизнес-стратегия и функциональная стратегия (продуктовая стратегия, стратегия продаж, стратегия бренда, стратегия цены, стратегия коммуникаций).

На мастер-классах Натальи Шулаковой (руководитель подразделения PR & Marketing Свяской ЦР) и Романа Куликова (исполнительный директор Primax

Digital Agency) проводилось обсуждение, как использовать Интернет для построения правильных коммуникаций с потребителем, комплексного подхода не только для продвижения продуктов компании, но и создания и поддержания репутации компании и бренда. Особую роль в данном вопросе играет построение вовлеченности интернет-аудитории в социальные медиа и взаимодействие компании с данными целевыми аудиториями (работа на форумах, в социальных сетях, блогах).

После первого мастер-класса было понятно, что программа рассчитана на повышение квалификации маркетологов и бренд-менеджеров, которые имеют не только знания, но и опыт работы с классическими инструментами маркетинговой и рекламной деятельности. Программа помогла систематизировать наработанный материал, проанализировать деятельность компании по созданию и развитию бренда, учесть опыт практикующих консультантов и экспертов из ведущих российских компаний, рассмотреть основные проблемы, с которыми сталкиваются маркетологи в своей работе, получить комплексное бизнес обучение в области брендинга и самое главное – ориентиры на дальнейшее развитие компании и продвижение ее продуктов и услуг.

Павел КАНАШ

«Среда развития»: выступаем с удовольствием!

Образовательный проект «Среда развития» благополучно вернулся из непродолжительного отпуска и снова радует сотрудников Белгазпромбанка своими полезными, практичными и увлекательными программами.



«Выступаем с удовольствием» – так называется мастер-класс Дмитрия Шамко, который состоялся в августе. К слову, внимательный читатель вспомнит, что уже видел это имя на страницах нашего журнала: Дмитрий Шамко был одним из участников недавнего бизнес-форума в Витебске.



– Не секрет, что публичные выступления – это такое мероприятие, которое многих пугает. Участники состоявшие

гося мастер-класса при их публичных выступлениях будут делать это если не «с огоньком», то, во всяком случае, с меньшим страхом и меньшим волнением. Публичные выступления – универсальный навык, который важен для любых людей, занимающихся бизнесом и общественной деятельностью. В частности, для сотрудников банка эта тема важна по нескольким причинам. Во-первых, они имеют дело с партнерами, клиентами, инвесторами – одним словом, с различными категориями людей из бизнес-среды и не только. Поэтому важно представить себя, банк, услуги и возможности – для привлечения лучших и больших клиентов. С другой стороны, не секрет, что многие банковские сотрудники мечтают сделать карьеру. Соответственно, способность выступать на людях, делать это хорошо и уверенно повышает шансы быть замеченным, продвинутым, и шанс получить ожидаемое предложение.

В любой корпоративной иерархии нужно быть заметным и способным донести свои навыки до вышестоящих инстанций. Потому что зачастую бывает так, что человек способный и много чего делает, но долгие годы остается незамеченным и непризнанным. А если к способностям и результатам добавляется еще возможность проявить себя, то это делает решение задачи куда проще. Так что этот вопрос важен как для развития бизнеса вообще, так и своего положения в компании.

– На каких моментах вы останавливались, что особенно подчеркивали?

– Основной вопрос – это что делать со страхом и волнением. Ведь многие люди, выступая в аудитории, хотят произвести позитивное впечатление. И мы рассмотрим несколько важных моментов, которые на это влияют. Во-первых, человек, который выступает, должен четко понимать, с какой целью он это делает – кому и зачем он доносит эту информацию. А с другой стороны, опираясь на ту цель, которую перед собой человек ставит, нужно отработать инструменты, которые позволят убрать лишнее волнение, а может, использовать его как некий возбуждаю-

щий фактор для придания выступлению большей эмоциональности и воодушевленности. И мы сегодня хорошо попрактиковались, ведь любой навык оттачивается только тогда, когда закрепляется на практике. Можно долго слушать и смотреть, как выступают другие люди, но пока ты сам не попробуешь, вряд ли будет какой-то прогресс.

Для закрепления освоенного участники мастер-класса выполнили несколько упражнений и сделали короткое выступление, а позже поделились с нами своими впечатлениями.

Начальник отдела продаж розничных продуктов Вероника ЯНКОВА:

– Тема публичных выступлений благодатная – только познавай и совершенствуйся. За то короткое время, что было отведено на мастер-класс (три часа), тренер дал нормально структурированную информацию: как ставить цели перед публичным выступлением, на какие вопросы себе нужно ответить, объяснил физико-химические процессы, происходящие в организме под воздействием стресса, и как их преодолевать, помог составить четкую структуру выступления. От него участники узнали о ключевых приемах владения вниманием аудитории, голосом, положением тела, структурой подачи информации. Короткий формат, который сформирован в рамках «Среды развития» – это только заправка. Если тема тебе интересна, будешь знакомиться с ней дальше самостоятельно. Я считаю, самым важным в публичных выступлениях является собственно опыт их проведения – чем чаще, тем интереснее, а совершенствоваться в этом аспекте можно бесконечно.

Начальник отдела мониторинга и анализа клиентской базы операционного управления департамента корпоративного бизнеса Юрий ТОКАРЬ:

– Впечатления от семинара весьма положительные. Основной акцент бизнес-тренером был сделан на овладение слушателями различными приемами по избавлению от страха публичного выступления. 3-часовой семинар пролетел незаметно. Потраченного времени совсем не жаль.

Начальник отдела сопровождения программного обеспечения Сергей ШАПЕЛЬ:

– Спасибо управлению по работе персоналом за возможность проведения мастер-класса в нашем банке, который способствует личностному развитию. Я редко выступал на публике, а вот после мастер-класса убедился, что никто не знает заранее, каково должно быть мое выступление, и я сам структурирую последовательность моих мыслей! И нет ничего страшного, если что-то не получится – главное не бояться пробовать и пробовать... Каждая неудача – это тоже опыт! Используя возможность обучения мастер-классу, набрался смелости и попрактиковался в публичном выступлении перед аудиторией. Думаю, что у меня получилось. Спасибо бизнес-тренеру за интересное обучение.

Ведущий специалист отдела социального развития Эла ДУЛИНЕЦ:

– Мастер-класс прошел на достаточно высоком профессиональном уровне. Подача материала тренером была на доступном и понятном языке. Неотъемлемой частью является структурированность и плавные переходы.

Главный специалист отдела подбора обучения и развития персонала Татьяна ШКОРОВА:

– Фраза, которая запала в душу: «Если выступишь плохо – то приобретешь опыт, а если хорошо – у тебя будут и опыт и деньги и клиенты». На мастер-классе мы получили много интересной и полезной информации по публичным выступлениям, по умению привлекать внимание аудитории и удерживать интерес. Дмитрий научил структурировать выступление и предоставил возможность потренировать навыки ораторского искусства. Тренер показал, что умение быть убедительным и влиять на собеседников, можно и нужно развивать. Открытием стало, что самое лучшее выступление – это когда ты свой интерес сумеешь сделать интересом клиента. В общем, проведенное на тренинге время было полезным и значимым. Также важен заряд энергии и посыл к дальнейшему развитию в данной области. Хочется отметить значимость того, что стремление к личностному росту реализовывается при поддержке и организации Белгазпромбанка. Уверена, что тренинг по ораторскому искусству найдет продолжение в виде программы развивающих тренингов для наших сотрудников.

Raiffeisen отметил качество работы Центра расчетов Белгазпромбанка



Крупнейший австрийский банк Raiffeisen Bank International (RBI) вручил Центру расчетов ОАО «Белгазпромбанк» награду «STP Quality Award January-June 2014» – признание высокого качества осуществления международных платежей.

Подобную высокую оценку ОАО «Белгазпромбанк» получает уже не в первый раз. Высокий уровень Белгазпромбанка в области осуществления международных расчетов своими наградами уже отмечали такие крупные банки, как Commerzbank AG (Германия) и J.P. Morgan Chase (США).

– Очень приятно получать столь высокую оценку нашего сотрудничества в сфере осуществления международных расчетов со стороны одного из наших давних партнеров Raiffeisen Bank International (RBI), – сказала начальник Центра расчетов Ирина СИЛЬКЕВИЧ. – Хотелось бы отметить, что достижению столь высоких результатов способствовали постоянная и последовательная работа по проведению разъяснительной работы сотрудниками нашего подразделения особенностей оформления реквизитов платежных поручений в иностранной валюте, еще до их отправки за пределы банка. Итогом такой работы являются не только высокие оценки наших партнеров, но и оптимизация времени и стоимости исполнения платежей клиентов Белгазпромбанка.

Кроме этого, высокий результат достигается в том числе благодаря высокой квалификации сотрудников Центра расчетов, а также продуктивному взаимодействию многих подразделений банка.

Для ОАО «Белгазпромбанк» подобные награды не только положительно влияют на имидж среди партнеров на рынке финансовых институтов, но и являются залогом успешного сотрудничества банка и его клиентов.

Стройка, в добрый путь!

12 августа состоялась торжественная церемония закладки памятного знака в фундамент нового здания ЦБУ №102 в Пинске.

В присутствии почетных гостей: представителей органов государственной власти, клиентов, непосредственных строителей здания и средств органов массовой информации, – капсула с серебряной монетой, на которой изображен зубр как белорусский символ надежности, достатка и благополучия, инкрустированная двумя полудрагоценными камнями, была заложена в фундамент будущего здания.

Новый дом Белгазпромбанка в Пинске появится в исторической части города и откроет свои двери уже к концу этого года, в результате чего ЦБУ переедет из арендуемых помещений площадью 112 кв.метров в собственные – площадью 198 кв.метров. Директор Брестской областной дирекции Наталья Арцименя выразила надежду, что новый офис ЦБУ укрепит деловой имидж Белгазпромбанка и создаст более комфортные условия для персонала и клиентов, а также станет украшением не только улицы Советской, но и всей столицы белорусского Полесья.

На месте здания по улице Советской, 20, которое имеет статус историко-культурной ценности, в ближайшее время появится новое и комфортное помещение для ведения банковского бизнеса. Строго говоря, в настоящее время ведется скорее реконструкция имеющегося здания в исторической части Пинска, нежели строительство. В связи с этим создание новой планировки, отвечающей целям и функциям финансового учреждения, предполагает и сохранение исторического фасада здания, что банк неукоснительно и выполняет. Перед началом проектных работ были проведены историко-архивные поиски, в результате которых стали известны время закладки дома и люди, проживавшие в нем. В далеком прошлом улица Советская называлась Бернардинской, дом имел нумерацию 26 и был построен в XIX веке семьей, носившей фамилию Лукины. Имеются сведения о проживавших в нем Давиде Лукине и Матле Вайнштейн (скорее всего, брат и сестра). Квартал, в кото-



Серебряная монета Национального банка заложена с пожеланиями, чтобы здание ЦБУ в Пинске стояло вечно и в дальнейшем не требовало никаких масштабных реконструкций

ром здание ЦБУ будет расположено, появился на карте города в XVIII веке.

Строительство осуществляется при содействии Пинского горисполкома и силами местных проектной и генподрядной организаций. Проект получил одобрение в Министерстве культуры – банк при возведении своих региональных корпусов стремится сохранять историко-культурное наследие городов Беларуси. От местных органов государственной власти, бизнеса в адрес Белгазпромбанка прозвучали теплые слова о глубокой заинтересованности историей города и заботой о сохранении его исторического облика.

Виктор КАРПУК,

начальник отдела корпоративного бизнеса Брестской областной дирекции

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Начальник управления делами Белгазпромбанка Алексей КОХАНОВСКИЙ:

– Закладки монет уже становятся доброй традицией, в этом году они проходили особенно часто, что не может не радовать. Здание XIX века было

приобретено банком еще в 2008 году, и с тех пор разрабатывался проект его реконструкции. Ввиду того, что дом находится в исторической застройке Пинска, этот процесс длился достаточно длительное время. Государство (вполне обоснованно) хочет убедиться, что из-за реконструкции город не лишится историко-культурной ценности, а наоборот, приобретет, и здание будет реконструировано.

В ходе разработки проекта банк заказал историко-архивное расследование, которое показало, что здание было действительно построено в XIX веке, отмечено в исторических документах, в том числе в конце XIX века в период первой переписи населения Российской Империи. Тогда в этом здании проживали два человека: брат и сестра. Второй раз дом отмечен в переписи в 1935 году, когда эта территория была в составе Польши, и в этот период здесь проживал только брат.

За период своей эксплуатации здание сильно пострадало от многочисленных перестроек и достроек, от примыкавших к нему сараев, холодных кладовых и так далее. Оно потеряло фактически все внешние декоративные элементы, которые были на нем (пилястры, портики, фризы). Детальное обследование здания показало, что оно находится в полностью неудовлетворительном техническом состоянии. Поскольку дом был построен на плавуне (в XIX веке не было современных возможностей определять свойства грунта), фактически он вот-вот должен был рухнуть. Стены неравномерно оседали, кирпич насквозь промок и, превращаясь в труху, начинал осыпаться. Поэтому Министерство культуры согласовало реконструкцию здания, которая заключается в сносе всех существующих конструкций и возведении новых, которые визуально полностью имитируют ранее существовавшие. Будут восстановлены все фризы, портики – короче, все, что существовало до этого в фасаде здания.

С инженерной точки зрения здание очень интересное: свайный фундамент (чтобы пройти плавун), полностью монолитная фундаментная подушка (несмотря на то, что здание стоит на пятиметровых сваях), монолитный каркас. То есть, здание будет стоять долго.

Павел КАНАШ

Один день из жизни Алексея Калининки

Экономист 1-й категории ЦБУ №703 Алексей Калининка стал героем цикла статей «Один день с банкиром», подготовленных порталом infobank.by совместно с Ассоциацией белорусских банков. Корреспондент «Инфобанка» провел один рабочий день с нашим коллегой. Результатом наблюдений журналиста стал подробный материал, с которым, как мы считаем, будет любопытно познакомиться и читателям нашего корпоративного издания.

– «Один день с банкиром» – новый проект сайта infobank.by, в рамках которого они уже рассказывали про будни инкассаторов, – говорит начальник ЦБУ № 703 Яна МАЖУГИНА. – А сейчас объектом их внимания стали менеджеры по продажам, занявшие три первых места в республиканском межбанковском конкурсе (в их числе – наш Алексей). Белгазпромбанк рассмотрел такое предложение и согласился, потому что это хороший повод для повышения статуса нашего банка и популяризации предлагаемых нами услуг. Кстати, получившимся репортажем остались довольны не только мы, но и корреспондент «Инфобанка», который в итоге стал нашим клиентом!

С чего начинается «День с банкиром»? С предварительного звонка сотруднику банка и выяснения места и времени встречи. Это мы и сделали. Нам ответил спокойный и приветливый голос. Алексей Николаевич Калининка, экономист первой категории ЦБУ № 703 Белгазпромбанка, предложил нам приехать к 8.30 на Маяковского, 15. Именно в это время он обычно сам приезжает на работу (в то время как двери банка открываются для посетителей только в 9.00).

Алексей Калининка появился даже чуть-чуть раньше, на часах 8:20. Сотрудник Белгазпромбанка в джинсах и майке



ЦБУ №703 Белгазпромбанка за 40 минут до открытия

приветливо улыбается и протягивает руку. Погода подкинула неприятный сюрприз – день обещает быть дождливым. Алексей объясняет, что планировал приехать на работу на велосипеде, как делал это все лето, но пришлось ехать на машине. Сразу же интересуемся, на каком «Мерседесе» ездит специалист одного из крупнейших банков страны.

Алексей улыбается — у него «Opel Vectra» 1998 года выпуска. Мы прошли и увиделись — машина на самом деле видела виды, а на заднем сиденье огромная картонная коробка. Владелец машины поясняет, что это запчасти. Скоро отпуск, и автомобиль ждет обстоятельный ремонт.

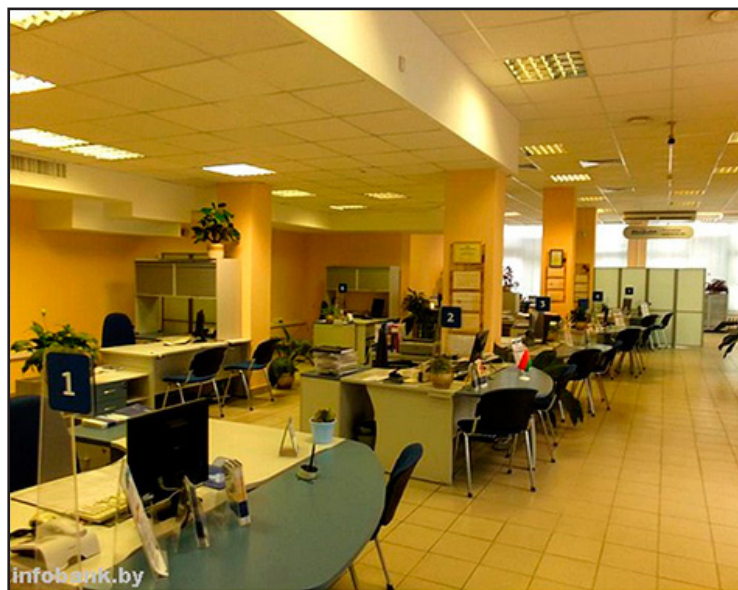


Возможно, идея ездить на работу на велосипеде, пришла в голову Алексея под влиянием рекламы



Перед началом рабочего дня...

Если честно, мы всегда думали, что сотрудники банков ходят на работу в той же одежде, в которой и работают. Темный низ и белый верх, скромный галстук, а бейджик при этом прячут в карман. Но оказалось, что все не совсем так. Алексей просит нас пару минут подождать и удаляется внутрь ЦБУ. Обратоно он возвращается уже в рубашке, брюках и при галстуке...



8:35. «Семьсот третье» еще пустынно. В зале тихо

Пока Алексей переодевался, мы осмотрелись и познакомились с сотрудником службы охраны, понаблюдали за работой уборщицы. Минут через 7 экономист 1 категории Белгазпромбанка Алексей Николаевич Калинин вышел в операционный зал.



Алексей Николаевич на рабочем месте

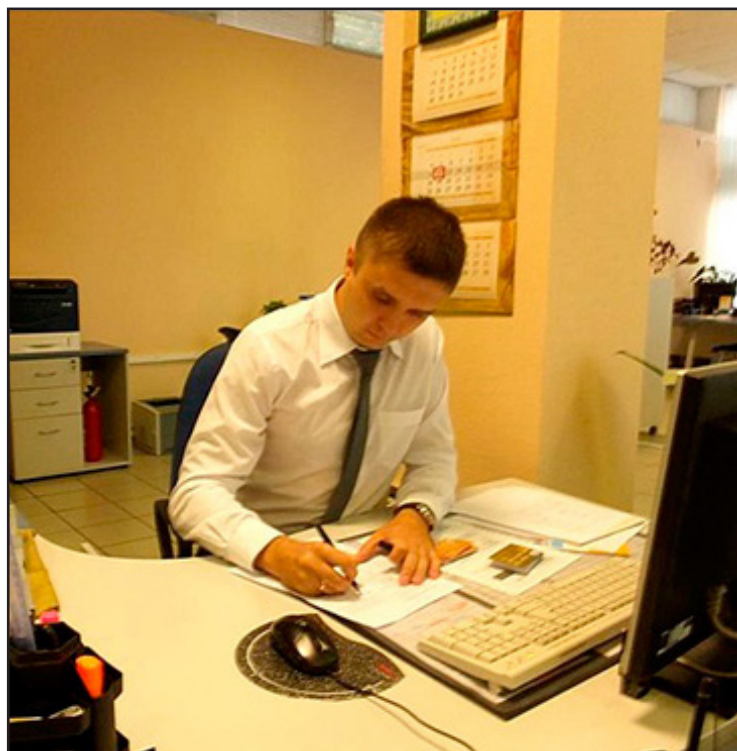
- Неужели, если банк открывается в 9.00, на работе нужно быть на полчаса раньше? — с удивлением интересуемся мы.

- Да, в 8.45 инкассаторы привозят карточки, и нужно быть на месте, чтобы принять их.

Попутно мы выясняем, что сотрудники работают в две смены. Первая приходит на работу к 8:30 и работает до 17:15, вторая — с 10:45 до 19:00. На обед отводится 30 минут, график обеда скользящий — обедающие сами договариваются между собой, кто и во сколько пойдет есть.

Попутно Алексей рассказывает историю из жизни. Когда в пятницу 15 марта 2013 года Минск накрыло «Хавьером» и весь город стал в снежных пробках, сотрудников Белгазпромбанка это не остановило. В субботу 16 марта они, как всегда, пришли на работу пораньше, самостоятельно «откопали» двери ЦБУ и открылись ровно в 9.00.

Инкассаторы приезжают без опоздания. Человек в бронежилете протягивает Алексею мешок с карточками и документы на подпись.



Прием карточек

Остается несколько минут до того момента, когда двери банка откроются для посетителей. Наше внимание привлекает компьютер специалиста. Но фотографировать рабочий стол нам не разрешают — на нем видны окна специальных программ.

Спрашиваем: «Можно ли встретить сотрудника банка в социальных сетях?» Алексей, улыбаясь, отвечает, что сотрудники ЦБУ не выходят в социальные сети со своих рабочих компьютеров и в игры, даже в простейший «Пасьянс», на рабочем месте не играют. Хотя доступ в интернет есть, все основано на доверии.

9:00. Двери ЦБУ открываются. Первый клиент - девушка заходит внутрь.

Девушку к столу Алексея направляет сотрудник службы охраны. Вообще, следует отметить работу этого человека. В течение дня создается впечатление, что он играет далеко не последнюю роль в жизни банковского подразделения. Четко и спокойно сотрудник подсказывает клиентам, куда лучше обратиться. Из его поля зрения не выпадают ни кассы, ни инфокиоск, ни операционный зал. Кстати, когда мы с Алексеем зашли в ЦБУ около 8:30, этот человек уже был на рабочем месте. А, когда уходили, он еще оставался.

Но вернемся к первой клиентке, ей требуется заблокировать интернет-банкинг. Консультация занимает не больше 5 минут. Затем следует телефонный звонок. Звонят именно Алексею. Чуть позже нам пояснят, что в ЦБУ стараются построить такую схему взаимоотношений с посетителями, когда сотрудник банка становится «личным банкиром» для клиента.

9:26. Напротив Алексея присаживается женщина. 3 недели назад банкомат «съел» ее карточку. Посетительницу просят заполнить заявление, сотрудник банка уходит за «извлеченным» из хищного банкомата пластиком. На все потрачено около 5 минут.

9:33. Алексей вводит в компьютер данные для оформления карточек клиентов.

9:39. К столу неподалеку подходит девушка. «Это пришла вторая смена», — поясняет Алексей.

— У них же начало рабочего дня в 10:45?

— Рабочий день начинается в 10:45, но к этому времени надо подготовить рабочее место, ознакомиться с почтой, сформировать список задач на день.

9:41. Иностранец пришел за денежным переводом.

— Вы будете отправлять? — буднично интересуется Алексей.

— Нет, получать, не хватает до зарплаты, — поясняет клиент. — Мне прислали 100 долларов.

Иностранца просят заполнить заявление на получение. Потом Алексей встает и говорит посетителю: «Пойдемте, я провожу вас в кассу».

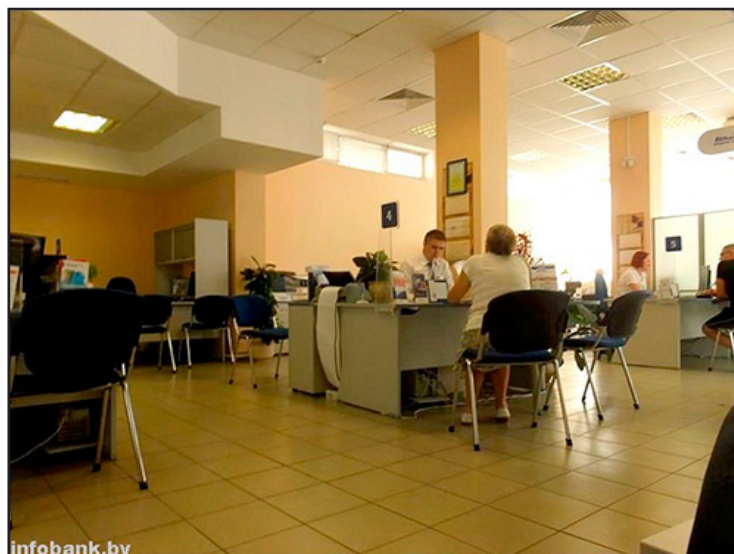
9:51. Консультация по телефону. У звонящего вопросы по карточкам. Алексей спокойно и содержательно отвечает.

10:03. «У вас какое-то начальство есть?» — к столу Алексея подсакивает женщина в возрасте, слегка на взводе. «Я в ваш банк не могу дозвониться?»

— Вопрос по кредиту?

— Да!

Начинается тихий, но уверенный разговор. Женщина жалуется, что брала кредит в «5 элементе», а в начале августа не смогла дозвониться по указанному в договоре номеру, чтобы уточнить сумму платежа.



С первого взгляда видно, что перед нами тип недовольного и рассерженного клиента. И, как журналистам, нам интересно, как же поведет себя сотрудник банка в такой ситуации? Впадет в ступор, начнет ругаться в ответ?

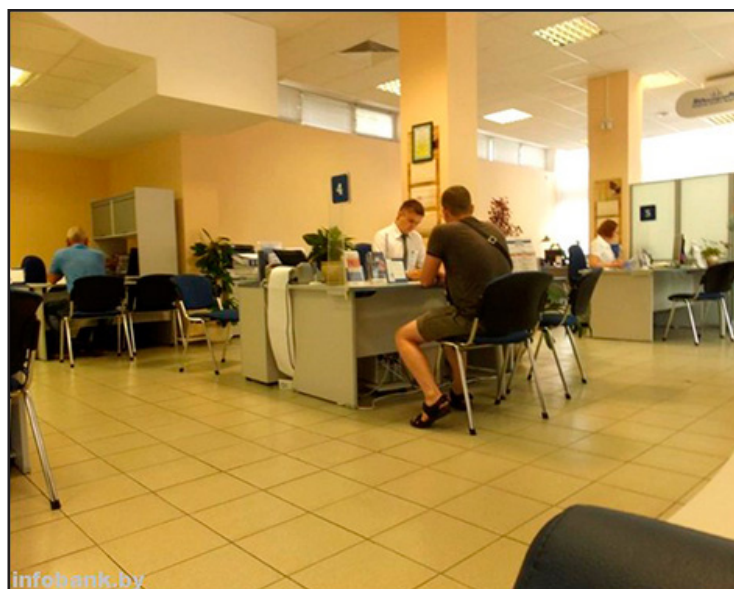
Но Алексей умело «гасит» волну возмущения. Он вникает в вопрос, делает звонок и уточняет сумму. На все про все уходит 5 минут, затем следует уже знакомое: «Пойдемте, я провожу вас в кассу».

10:09. Специалист возвращается на свое место. Пока новых посетителей нет, продолжается оформление карточек клиентов. Алексей поясняет, 5 минут уходит на оформление карточки клиента, который есть в базе, 10-15 минут — на нового.

10:20. Женщина-клиент пришла «денежки на карту положить». Две минуты — и опять: «Пройдемте в кассу».

10:28. Подходит клиент-мужчина.

10:31 «Пройдемте в кассу». У нас уже начинает слегка кружиться голова от непрерывного потока клиентов.



Клиенты идут непрерывным потоком, но очереди пока что нет. Из 7 рабочих мест сотрудники банка есть на 5.

10:32. Еще клиенты. Мужчина и женщина пришли проверить баланс благотворительного счета.

В помещение ЦБУ заходит старик с палочкой. Сотрудник за соседним столом зовет его к себе: «Проходите ко мне, Станислав Степанович», — получается, что и этот посетитель направляется к «своему банкиру».

10:51. У Алексея новый клиент. Мужчина лет пятидесяти: «Вчера была получка. Пропала карточка. Может, кто-то украл».

— Вы звонили в службу поддержки? Заблокировали карточку?

— Нет, я зашел в бухгалтерию. Там мне сказали, что надо обратиться в банк.

Первым делом карточка блокируется. Потом сверяется остаток на карт-счете клиента с той суммой, которая пришла в виде заработной платы. К счастью, деньги целы.

10:59. Пока клиентов нет, начинается оформление еще одной карточки.

11:09. Алексей дает консультацию по телефону. Телефоны спаренные, и если один сотрудник не может в данный момент снять трубку, то ее снимет кто-то другой. Про себя отмечаем, что телефон звонит с меньшей периодичностью, чем приходят новые клиенты.

Коллектив ЦБУ, в основном — женский. При нас в зале только двое мужчин: Алексей Николаевич и сотрудник службы охраны, который в 11:07 подходит к «нашему» специалисту и коротко выясняет, сколько питьевой воды необходимо заказать. Интересуемся, какое отношение имеет экономист к заказу воды. «Это моя дополнительная обязанность», — улыбается Алексей.

— Почему?

— Потому что я обязательный, — снова улыбается сотрудник.

11:17. Алексей говорит, что все карточки оформлены.

Пока есть несколько минут, интересуемся у Алексея размером заработной платы, но он категорически отказывается говорить на эту тему. Лаконично отвечает: «Хотелось бы больше». На вопрос: зависит ли размер зарплаты от количества обслуженных клиентов, следует ответ: «Сотрудники ежемесячно предоставляют отчет о количестве выданных кредитов, принятых депозитов и других операциях».

11:40. Появляется мужчина, который хочет поменять свою карточку MasterCard. У мужчины заканчивается срок действия паспорта. На решение вопроса уходит 7 минут.

11:58. Женщина пришла закрыть долг по кредиту.

— Сильно большой процент у вас.

— Да был такой период, когда был большой процент. Сейчас меньше, порядка 40%.

— Ну да, у меня был — 78%.

Через 4 минуты Алексей уже провожает ее в кассу.

12:10. Клиент - женщина:

— Я была на прошлой неделе. Открывала договор текущего счета. Вроде как неправильно что-то составили.

Алексей поднимает договор — там и в самом деле опечатка. Сотрудник банка просит прощения: «Извините, что пришлось идти в банк еще раз».

Опечатка исправлена, но женщина-клиент не в обиде, и даже желает «Удачного дня».

Интересуемся, как относятся в банке к ошибкам и опечаткам.

— Ошибки не приветствуются. Но иногда бывают. Чтобы сократить их число существует перекрестный контроль: бумаги проверяют сам оформляющий их сотрудник, начальник и кассир. Опечатку в договоре обнаружил сотрудник банка, перепроверяя бумаги, — пояснил Алексей.

12:16. Еще одна женщина- клиент:

— Я по поводу кредита, взяла справку. Хочу кредит на карту.



Больше всего клиентов, конечно же, приходит в кассу

Алексей берет из ее рук справку и паспорт, рассказывает об условиях кредитования. В этом ему помогает небольшая книжка с описанием продуктов. Женщине сообщают, что рассмотрение ее заявки займет 1 рабочий день, на изготовление карточки уйдет 2 дня.

— Я сейчас дам вам анкету заполнить, и отправим вашу заявку на рассмотрение.

Оформление документов заняло 17 минут.

12:38. К Алексею подходит женщина:

— Добрый день. Я хотела бы открыть у вас депозит в долларах. Сотрудник банка подробно рассказывает о депозите, следует вопрос о действующей американской визе. Потом составляется договор, женщина внимательно читает его и спрашивает:

— Подписываю?

— Да, если все понятно.



Идет консультация по продукту

13:01. Мужчина пришел положить деньги на карточку.

13:03. Обеденное время. Наплыв клиентов. Все сотрудники заняты. В очереди 8 посетителей. Среди них — мать и дочь, которые прождав пару минут, уходят из ЦБУ со словами: «Пойдем лучше на почту».

13:06. К Алексею подсаживается женщина, которая хочет поменять карточку. Идут стандартные вопросы:

— Что лучше взять MasterCard или VISA? Карточка будет чиповая?

— Да. Все карты будут чиповыми. Можно даже бесконтактную.

Начинается оформление.

— Я сделаю ксерокопию паспорта, — Алексей встает.

— Да, сделайте. Если бы я знала, что нужна ксерокопия — сделала бы заранее.

13:17. Молодой человек пришел оформить кредит.

Женщина, которой только что оформляли карточку, проходя мимо Алексея, хвалит его: «Молодой человек хорошо проконсультировал».



13:37. Пришедшему за кредитом предлагают прочитать договор. Сотрудник банка показывает, на что следует обратить особое внимание.

— Решение о предоставлении кредита придет вам в виде смс. В случае отказа смс тоже придет. Банк в праве не называть причины отказа, — предупреждает Алексей.

13:43. Ответ на звонок клиента. Алексей Николаевич вдруг обнаруживает, что забыл свой мобильный телефон в машине. Получается, что он отработал более 5 часов без мобильника, и даже не вспомнил про него. Но нагрузка такова, что это вполне объяснимо.

14:00. Возвращается последний клиент, оформивший кредитный договор, ему выдают неперсонифицированную кредитную карту.

14:25. Остальные сотрудники уже отообедали, Алексей Николаевич встает и говорит: «Обед».

Надо признать, что к этому времени и мы уже основательно проголодались. Отмечаем про себя, что Алексей за все время,



ЦБУ № 703 оформлено со вкусом

с 8:45, так и не выпил даже чашки кофе. Нам поясняют, что обычно работники приносят обед с собой и едят во внутреннем помещении. Но мы еды с собой не брали, поэтому Алексей Николаевич предлагает пройти в ближайшую столовую предприятия «Белмедпрепараты». Иногда работники Белгазпромбанка ходят обедать туда.

Мы выходим на улицу. На небе тяжелые темно-серые тучи. «Успеем?» — улыбается Алексей.

— Сколько времени длится ваш обед?

— 30 минут.

Мы устремляемся вперед. Идти не так уж и близко, приходится делать крюк по подземному переходу под Партизанским проспектом.

Столовая поражает своим уровнем сервиса. После банковского офиса мы словно проваливаемся в реальность прошлого века. Девушка на кассе, бегло окинув взглядом поднос Алексея Николаевича, громко заявляет:

— 28 400.

Он рассчитывается с помощью бесконтактного стикера к пластиковой карте, эта технология уже дошла и до столовой. А вот нам пришлось платить наличными. Сдачу на кассе дважды подряд выдавали с ошибкой. В первый раз недодали 50 тысяч, второй раз дали на 20 тысяч больше, а в итоге заявили нашему журналисту: «Вот какой честный «мужчинка», в мужья бы такого». Сервис, однако.



Так выглядит обед рядового сотрудника банка

Обедаем мы очень быстро. Минут 10, и Алексей, опустошив тарелки, вопросительно смотрит на нас. Пора идти обратно.

14:55. Мы переступаем порог ЦБУ. Дождь уже начался, но пока что не очень сильный.

14:59. К Алексею подсаживается мужчина, которому необходимо заменить карточку. На выяснение деталей уходит 10 минут. В итоге, клиент говорит «Спасибо», жмет руку Алексею Николаевичу и уходит.

15:09. Операционный зал пуст. За окном бушует непогода. Дождь, которого не было почти месяц, льет, как из ведра.



В такую погоду считанные клиенты рискуют добраться до банка

Пока был сильный ливень, в ЦБУ зашел только 1 клиент. Наквозь мокрый мужчина прибежал от машины, зонтик сломался от ветра. Но посетитель подошел к сотруднику за соседним столиком. А Алексей Николаевич углубился в подготовку отчетов.



Работа над отчетом

15:40. Дождь немного поутих — и сразу пошли клиенты. Правда, очень мокрые.

16:25. Появляется «последний» клиент. У него вопрос по кредиту.

А за окном идет дождь. ЦБУ словно вымерло.

— Алексей, неужели в дождь всегда такая картина? Ведь даже в магазин под дождем люди бегут? — интересуемся у Алексея Николаевича.

— Как видите. Сегодня нетипичный день. Обычно клиенты идут и идут. А тут сильный дождь их испугал.



В такую погоду белорусы, как оказалось, не ходят в банки

17:15. Алексей встает с рабочего места, улыбается: «Как по звонку на заводе». Он уходит переодеться, а я остаюсь наблюдать за замершим отделением. Активность наблюдается только в районе касс и инфокиоска. Непогода.

17:30. Алексей Николаевич выходит из дверей ЦБУ.



Рабочий день закончен

Мы покидаем ЦБУ № 703 вместе с Алексеем Николаевичем. Сотрудники банка, улыбаясь, прощаются с нами... Легок ли хлеб банковского служащего, судить только вам, наши читатели. Нам он таковым не показался.

Текст и фото - Infobank.by.

Газпромбанк: отличная оценка в День знаний

В День знаний президент Российской Федерации Владимир Путин посетил Северо-Восточный Федеральный университет (СВФУ) в Якутске и провел встречу с его студентами и коллективом. В ходе встречи Евгения Аргунова, директор фонда целевого капитала СВФУ, рассказала Президенту об эндаументе вуза (целевой капитал некоммерческой организации – прим.ред.), в том числе о том, как “Газпромбанк - Управление активами” успешно управляет средствами целевого капитала.

— Объем средств фонда целевого капитала СВФУ составляет 102 миллиона российских рублей - это самый крупный эндаумент среди федеральных университетов, — уточнила Евгения Аргунова. — Управляет нашим целевым капиталом управляющая компания Газпромбанка. С 2012 года мы получаем неплохой доход, который уже направляется, в частности, на зарубежные стажировки обучающихся и сотрудников.

В свою очередь, Владимир Путин призвал крупные компании России делать вложения в эндаумент-фонды вузов: “Если все крупные компании понемножку, понимая свою роль и значение университета в работе по подготовке кадров, выделяют на это небольшие средства, то тогда и эндаумент будет достаточным для того, чтобы быть серьезным подспорьем в развитии университета”.

Евгения Аргунова рассказала и о том, что в прошлом году СВФУ инициировал пилотный проект среди сети федеральных университетов, посвященный эндаументам. Людмила Пантелеева, заместитель начальника Департамента инвестиционного менеджмента ГПБ (ОАО), — единственный представитель российских банков, кто принимает участие в этом проекте в качестве эксперта.



Встреча Президента России со студентами и преподавателями Северо-Восточного федерального университета имени М.К.Аммосова. Фото – kremlin.ru

Тем временем Газпромбанк расширяет сотрудничество с Северо-Восточным федеральным университетом (СВФУ): на сайте вуза реализована услуга интернет-эквайринга. Держатели карт VISA и Mastercard, воспользовавшись установленной системой электронных платежей, могут перечислить средства на счет фонда целевого капитала СВФУ.

— Банк продолжает активное сотрудничество с организациями некоммерческой сферы, в том числе предоставляя сервис-решения для привлечения дополнительных средств на развитие учреждений, - рассказывает Людмила Пантелеева, заместитель начальника Департамента инвестиционного менеджмента Газпромбанка. — С помощью специальной онлайн-кнопки любой желающий поддержать университет может не просто отправить деньги, но и определить, на какие цели пойдут данные средства - на поддержку материально-технической базы, финансирование научно-исследовательской деятельности, развитие филиалов университета и многое другое».

Газпромбанк реализует все виды эквайринга для некоммерческих организаций. Ранее были установлены системы онлайн-пожертвований для Общественного российского телевидения, Санкт-Петербургского государственного университета, Томского политехнического университета, Эрмитажа, Петергофа и ряда других НКО.

Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова является одним из 9 федеральных вузов России. Был официально учрежден в апреле 2010 года на базе Якутского государственного университета. СВФУ - многоотраслевой вуз, располагающий широкими возможностями для проведения учебной, воспитательной и научно-исследовательской работы, в котором обучается около 20 тысяч студентов. В состав университета входят 6 научно-исследовательских институтов, 12 институтов, 6 факультетов, 3 филиала - Политехнический институт в г. Мирный, Технический институт в г. Нерюнгри и Чукотский филиал, который был открыт в конце 2010 года в г. Анадырь.

Standard & Poor's подтвердило рейтинги Газпромбанка на инвестиционном уровне

11 августа рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P) подтвердило долгосрочные рейтинги Газпромбанка в иностранной и национальной валюте на инвестиционном уровне - «BBB-».

По мнению S&P, Газпромбанк располагает достаточной ликвидностью для обслуживания по меньшей мере в 2014-2015 гг. размещенных на рынке долговых обязательств, имеет диверсифицированные источники фондирования, крупнейшим из которых являются депозиты клиентов, и ограниченную зависимость от фондирования на финансовых рынках ЕС и США.

По оценкам агентства, положение Газпромбанка на рынке является достаточно прочным для того, чтобы управлять рисками, связанными с ограничением доступа к иностранным рынкам капитала, и найти альтернативные источники фондирования путем привлечения дополнительных депозитов и инвесторов



за пределами ЕС и США. Кроме того, S&P отмечает положительное влияние на показатели Газпромбанка потенциальной поддержки в форме привилегированного доступа к финансированию

от Банка России. S&P также подтвердило рейтинги швейцарского дочернего банка Газпромбанка Gazprombank (Switzerland) Ltd. на прежнем уровне, «BBB-».

Газпромбанк и Самарская область заключили соглашение о сотрудничестве



Газпромбанк в лице Председателя Правления Андрея АКИМОВА и Правительство Самарской области в лице временно исполняющего обязанности Губернатора Самарской области Николая МЕРКУШКИНА (на фото в центре) подписали соглашение о сотрудничестве.

Стороны будут взаимодействовать с целью решения приоритетных задач социально-экономического развития области, укрепления ее промышленного потенциала и обеспечения организаций и населения широким спектром высококачественных банковских услуг. В рамках данного сотрудничества Газпромбанк намерен реализовывать стратегию своего развития в Самарской области для повышения экономического потенциала региона. Кроме того, Банк рассмотрит возможность участия в реализации проектов государственно-частного партнерства в транспортной сфере и ЖКХ. Одним из основных направлений сотрудничества станет совместная работа по кредитованию предприятий и населения области. Газпромбанк намерен оказывать областным властям содействие в дальнейшем развитии банковского сектора, привлечении инвестиций, а также в осуществлении проектов, ориентированных на социально-экономическое развитие области.

Дмитрий КРЮКОВ,
департамент корпоративных
коммуникаций ГПБ (ОАО)

Итальянский дубль



Для хорошего корпоративного отдыха отдел социального развития Белгазпромбанка не в первый раз отправляет своих сотрудников по проложенным туристическим тропам и проверенным европейским маршрутам.

В прошлом году мы уже рассказывали о поездке “Золоток песок Венецианской Ривьеры”. Сегодня вас ждет небольшой фоторепортаж, посвященный аналогичному путешествию, предпринятому нашими коллегами этим летом.

Главный экономист удаленного отдела корпоративного кредитования Галина ВОРФОЛОМЕЕВА:

– Впечатления от поездки, несмотря на то, что с погодой не повезло, самые положительные. Всего в двух словах не расскажешь. Чудесный был вечер в Чехии в г. Брно – “городе с неправильным временем”, где мы побродили по улочкам и посидели в баре, в котором попробовали национальную чешскую кухню и, конечно, знаменитое чешское пиво. Совсем не показался тяжелым переезд по красивейшим местам Австрии. Одни Альпы и альпийские луга чего стоят! Итальянский городок Удино приглянулся своей стариной и концер-

Корпоративный отдых объединяет!

том живой музыки на площади. Экскурсия в знаменитую Венецию оставила, конечно, массу впечатлений. В Линьяно все было мило и приятно: и сам отель, чистый пляж, вкуснейшая еда, огромное количество овощей и фруктов в

меню. Чтобы сгладить некоторое отсутствие солнца, мы с мужем взяли в аренду тандем (велосипед для двоих), что значительно ускорило и облегчило передвижение по курорту и предоставило дополнительные возможности.



«Мост Вздохов» — так романтично называется один из старейших мостов Венеции. Его построил еще в 1602 году архитектор Антонио Контин.



Вид с канала Сан-Марко на одноимённую площадь
(она же площадь Святого Марка)



Пляжи Линьяно



Австрия, Альпы

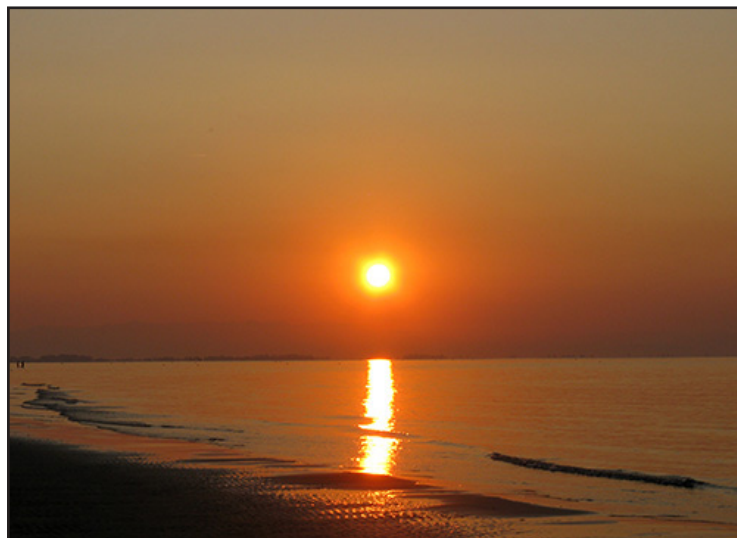


На итальянском пляже можно не только загорать :)
Итальянцы не только искусные кулинары, но и великолепные
«песочные архитекторы»



По дороге к курорту

Мы осмотрели весь городок, посетили аквапарк, луна-парк, где получили дозу адреналина, покатавшись на экстремальных аттракционах. Еще очень запомнилась поездка на кораблике на остров в городок Градо. Красивейшее местечко, похожее отдельными места-



Рассвет в Линьяно

ми одновременно и на Венецию, и на Амстердам, и на Монмартр старого Парижа. Обратный путь проходил через острова, каждый из которых – это чей-то домик со своей заводью и лужайками. Ну, и конечно, самые положительные впечатления – это море,

солнце и сами итальянцы, их доброжелательность, приветливость, улыбки на лицах, отношение к детям, здоровый и активный образ жизни. Хочется поблагодарить наш банк и профком за предоставленную возможность отдохнуть на чудесном итальянском курорте!

Начальник ЦБУ №102 (г. Пинск) Наталья САВИЦКАЯ:



– Очень люблю наблюдать эту ширь полей, величие гор, безмятежное море - успокаивающее, располагающее.



Навстречу Италии



«Безмолвное море, лазурное море,
Стою очарован над бездной твоей».

Ведущий специалист группы снабжения управления делами Раиса СЫСОЕВА:

– Радость встречи с Италией: яркое солнце, ласковое Адриатическое море, песчаный пляж, певчие цикады, уходящие в небо сосны, средиземноморская кухня. Вино, грусть расставания, воспоминания, ожидание новой встречи с Италией! И благодарность за возможность все это прочувствовать!

В завершение предлагаем вашему вниманию подборку фотографий, которые сделал начальник отдела мониторинга и анализа клиентской базы операционного управления департамента корпоративного бизнеса Юрий ТОКАРЬ.

Венеция была воспета многими поэтами. Анна Ахматова писала так об этом городе: «Золотая голубятня у воды, Ласковой и млеюще-зеленой; Заметает ветерок соленый, Черных лодок узкие следы...»



А отдых у нас был разнообразный.
Для такого вида тоже нашлось время





Брно. Вокзальная площадь, где то и дело проносятся, поскрипывая рессорами, маленькие и уютные трамвайчики



Брно. Интересная композиция из пустых бутылок



Австрийские просторы



Основной транспорт в Венеции – речной трамвай (vaporetto)



Утомленные солнцем!

Знатный улов!

«Рыбак рыбака видит издалека» – гласит народная мудрость. Сложно сказать, насколько это является правдой, но у ведущего экономиста группы клиентских отношений и инвестиционных банковских продуктов отдела корпоративного бизнеса Минской областной дирекции Константина Бурдейко действительно есть единомышленники в Белгазпромбанке. В общем-то, благодаря им мы и узнали о том, что он может похвастаться знатным уловом: пойманном на Припяти сомом весом в 22 кг!

Мы попросили Константина подробнее рассказать об этом, а также об истории его хобби. Ведь он отлично проявил себя и на рыбалке в последнем турслете, благодаря чему в этом конкурсе Минская областная дирекция с заметным отрывом опередила все остальные команды.

– Вес трофея составил 21 кг 980 грамм. Дело происходило на Припяти, за деревней Балажевичи, в районе старика (имеется в виду старое русло реки – прим. ред.) «Черная загроба» – 7-8 км ниже по реке от поселка Конковичи, – сказал Константин Бурдейко. – Борьба продолжалась порядка 25 минут. Снасть, благодаря которой был захвачен пусть и не самый крупный, но все же трофей (спиннинг Shimano 2,40 тест 10-30 гр, катушка безынерционная Shimano Catana 2500, плетеный шнур Sufix 0,16 и воблер Shadrap Rapala Green Tiger) предназначена не совсем для таких экземпляров. По этой причине лишь благодаря четким действиям, без форсирования процесса вываживания (*вываживать – подкручивая и снова отпуская леску, вытягивать попавшуюся на удочку рыбу – прим. ред.*), удалось ее перебороть.

Был и треск фрикциона от лески, со свистом слетавшей при очередном уходе рыбы на глубину, были и «догонялки» на моторе после выматывания практически всей лески с катушки, и первое всплытие возле нашей лодки, и подсак, которым на фоне сома «только бабочек ловить», и жара 36 градусов. Адреналин



Константин Бурдейко и его трофей – 22-килограммовый сом

на, полученного при вываживании, хватало на оставшиеся 3 дня рыбалки.

Да, были еще впереди и у меня, и у коллег сомики и по 5 и по 7 кг, щуки-трешки и судак трофейный, но такой борьбы уже не было. Все же сом – крупнейший житель наших рек, и даже экземпляры в 60-70 кг далеко не редкость, поэтому надеюсь, что еще будет возможность ощутить на том конце лески «локомотив, который несетя в глубину Матушки-Припяти».

– Начиналось мое увлечение в 1990 году, наверное, как и у большинства: с «орешины», вырезанной в лесу с поплавком из гусиного пера, – вспоминает Константин. – Потом была бамбуковая «двухколенка», затем телескопическая «стекляшка» «Каскад». Впоследствии

снасти совершенствовались, появлялся опыт, пропадал интерес к одному виду снастей и способу лова, и появлялся к другому. Так, в процессе естественной эволюции, приходишь от простого махового удилища со Ждановичей на снасти с теми параметрами, которые нужны именно тебе. В рыбалке на крупную рыбу, да еще и в крупнейших реках нашей страны не может быть мелочей, на которые можно не обращать внимания, начиная от бланка удилища с катушкой и заканчивая карабином с поводками – все требует надежности.

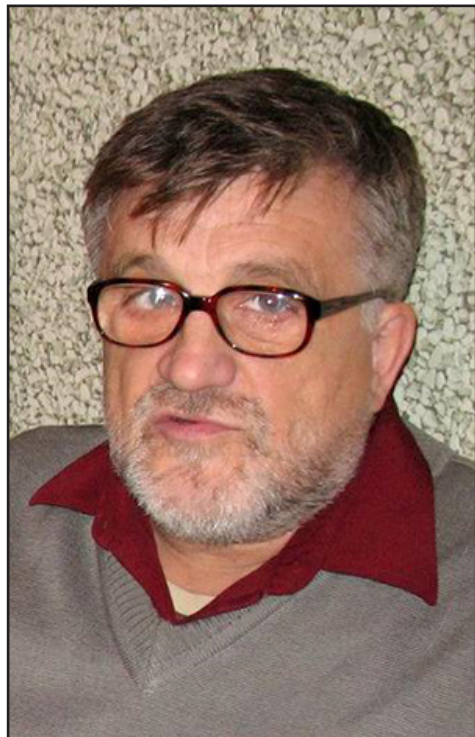
Мы благодарим Константина Бурдейко за рассказ и желаем впоследствии добыть еще более весомые трофеи!

Павел КАНАШ

Литературный уголок

Сотрудники Белгазпромбанка хорошо знают о том, что у них есть возможность напечатать свои произведения в художественно-публицистическом альманахе Газпрома «Литературный факел». Ну а где могут опубликоваться клиенты банка? Ответ очевиден: в нашем корпоративном издании.

В адрес нашей редакции прислали рассказы клиента Минской областной дирекции Белгазпромбанка Владимира Мурашова. Предлагаем вашему вниманию один из них — «Гримасы бизнеса». Но сначала узнаем немного о личности автора. Как складываются его взаимоотношения с Белгазпромбанком? Как давно он занимается литературным творчеством и что подтолкнуло к этому? Предоставим слово Владимиру Мурашову.



– Отношения с вашим банком поддерживаю с прошлого века. Расчетный счет – с конца лихих 90-х. Перед этим сменил несколько других организаций. Причины – уровень обслуживания. Самый низкий уровень – банкротство, например, банк «Дукат». В Белгазпромбанке у меня давно сложились дружеские, доверительные отношения. По образованию я инженер АСУ. Литературным творче-

ством занимаюсь с 2006-го, когда вышла первая публикация. Но писать (записывать впечатления) начал раньше. Считаю, что если можешь, надо писать обязательно.

Бывший инженер занимается торговлей... Дорожные бандиты оказывают помощь пострадавшим в ДТП... Встреча с милицией опасна для жизни... Работники налоговой идут за консультацией к предпринимателю... От нас уходит целая эпоха. Беспредельные 90-е остались позади и никогда не вернуться.

Гримасы бизнеса

Жизнь человека, как известно, состоит из черных и белых полос. Черная полоса – плохой период жизни, белая полоса – хороший. Под влиянием происходящих событий и с течением человек как бы переходит из черной полосы в белую и наоборот.

Белых и черных полос примерно поровну и, казалось бы, радостей и неприятностей будет тоже примерно поровну. Но не все так просто. Часто гражданин не задумывается, в какой полосе он находится в настоящее время.

Как и все остальные, гражданин надеется на перемены в лучшую сторону и, следовательно, на начало белой полосы своей жизни. Из чего следует, что в настоящее время он находится в черной полосе. Но бывает так, что вместо перемен в лучшую сторону происходят перемены в худшую сторону. И тогда наступает полоса жизни определенно черная. Откуда следует, что предыдущая полоса жизни была все-таки белая. Это огорчает. Оказывается, гражданин жил в белой полосе, об этом не догадался и ничему не радовался. А надо было знать и радоваться. И не желать никаких дальнейших перемен.

Англичанка Пегги проводит курсы по международной программе «Тасис» – экономика и практика бизнеса для начинающих. Пегги не знает русского языка, помогает переводчица Света. Есть еще преподаватель Майкл, но он не так интересен. О переменах и их значении в бизнесе англичане знают, как никто другой. Они даже знают, чем все закончится, и не строят никаких иллюзий. Для них крушение бизнеса – итог начинаний дилетанта и заранее установленный факт. Причем факт не слишком печальный и даже полезный

в том смысле, что остатки бизнеса неудачника послужат ценным удобрением для других.

Состав слушателей пестрый. Одни хотят получить знания и курсы оплатили. Других командировало родное предприятие. Такие спешат поскорее отсидеть и уйти домой. Тройка бизнесменов заработала деньги без всяких курсов. Они хотели бы заработать еще больше, но ничего не смыслят в бухгалтерии. За дверью их часто ожидают сотрудники с бумагами. Иногда бизнесмены исчезают на целый день. Есть Казик – мелкий торговец. Привозит товар из Польши. Есть Федя – владелец маленького придорожного кафе. У Ивана два большегрузных автомобиля, «шаланды», как он их называет, но Иван уехал в рейс и перестал ходить на занятия. Есть другие. Дагестанец Мурат попал на курсы случайно. Он приехал к знакомым и навел справки по поводу фермерства. Его интересует выделение земли. Мурат всех утомил и ничего не выяснил. В итоге ему сказали:

– Отправляйтесь на курсы, и там вам все объяснят.

Преподавательница Пегги рассказывает про недавний бизнес своего папы. Папа – урожденный шотландец, но живет в Англии, в городе Ковентри. В Ковентри много шотландцев. Так вот. Шотландцы – большие патриоты и во всем стараются отличиться от англичан. Казалось бы, носи себе клетчатую юбку вместо штанов и будь патриотом, так нет, шотландцы любят кушать свой, шотландский хлеб. Ну прямо жить без него не могут. А в городе Ковентри как раз не было шотландского хлеба. И папа решил им помочь. Папа не представлял себе всей головной боли и поэтому был смелым человеком. Таким неопытным людям идут навстречу и многое прощают. Папе и прощать-то было нечего. Он раздобыл пекарное оборудование и старался ни у кого не занимать в долг. Шотландцы оценили его бизнес и охотно покупали хлеб. Он был вкусный и доступный по цене.

Папину фирму могли бы назвать: «Я да ты, да мы с тобой». Папа ночью выпекал хлеб, а она, школьница, с трех часов ночи развозила по городу продукцию, используя для этого велосипед, после чего шла на занятия в школу. Потом дело расширили, но она по-прежнему

ночью развозила хлеб. Так продолжалось довольно долго, и кое-что они сумели заработать.

Основная заслуга папы состоит в том, что он удачно вышел из бизнеса, опять же не оставив долгов. С тех пор папа бизнесом не занимается и вспоминать о нем не любит. Это была черная полоса жизни. У папы хватило денег оплатить учебу Пегги в колледже и купить себе машину «Ягуар» красного цвета. Теперь началась полоса белая. Папа разъезжает по городу и получает удовольствие от быстрой езды и осознания полной свободы. А Пегги окончила колледж и отправилась в Восточную Европу обучать других дилетантов, как надо правильно вести бизнес.

Тут один из слушателей, присланных родным заводом, попросил рассказать поподробнее про автомобиль «Ягуар», про его стоимость и технические характеристики. Но он сразу замолк, потому что Пегги посмотрела на него с неодобрением. Пегги – дочь туманного Альбиона. Она не любит пустой базар.

Пару дней назад слушателей попросили собрать информацию о ценах на продукты, о размере средней зарплаты, стоимости аренды помещений, а также узнать реальный процент по банковскому кредиту. Пользуясь этими данными, Пегги предложила рассмотреть пример неудачного бизнеса, с его последующим закрытием.

Итак, некий предприниматель, назовем его мистер Икс, решил открыть кафе в центре города. Своей кухни не будет. Но есть холодильники и микроволновые печи. Мистер Икс собирается предложить горячую пиццу, напитки и пирожные. Граждане, совершающие прогулки по городу, непременно зайдут к нему подкрепиться. Они выпьют кофе, сок, и послушают негромкую музыку. Собственных денег мистера Икс, конечно же, недостаточно, однако банковский кредит ему обеспечен.

Итак, начинаем работать. И Пегги рисует на доске таблицу затрат и выручки. Вначале кафе работает без прибыли, но так бывает всегда. Еще не сформировался поток посетителей. Период роста выручки скоро наступит. Господин Икс не сомневается, что все будет именно так. Он еще устанет считать доходы.

Но, как это часто бывает с дилетантами, с кафе господина Икс происходят непредвиденные вещи: его начинает посещать местная молодежь и устраивать сборища, называемые у вас тусов-



ки. Компании молодых людей, сменяя одна другую, подолгу занимают помещение. Они покупают совсем мало, зато громко обсуждают свои проблемы и даже, подумать только, играют на гитарах. Гражданам наблюдать такое неприятно и они стараются не заходить в кафе господина Икс. Поток посетителей никак не может сформироваться. Молодые люди общественный порядок нарушают, но для мистера Икс это не хорошо, а плохо. Потому что не дают повода вмешаться полиции. Вы знаете, у нас в Англии такое происходит нередко.

Далее мы рассмотрим действия мистера Икс при закрытии несостоявшегося бизнеса. И Пегги рассказывает о том, как следует закрывать бизнес мистера Икс с минимальными издержками. Пегги обращается к цифрам и сообщает о потерях при досрочном возврате банковского кредита и расторжении договора аренды.

- Господа, надо быть внимательным при заключении договоров, всегда предусматривайте вариант досрочного закрытия дела.

Пегги начинает говорить о распродажах:

При ликвидации дела мистера Икс выясняется интересная деталь. Оказывается, он закупил огромное количество пиццы по низкой цене. Мы-то с вами понимаем, что низкая цена связана с

истекшим сроком хранения. Закупать такой товар не следует. Но мистер Икс, по неопытности, загрузил пиццей все свои холодильники и теперь в отчаянии. Он не знает, как с ней поступить.

Скоро члены его семьи, близкие и дальние родственники начнут толстеть прямо на глазах, поглощая невероятное количество пиццы. Дешевая пицца становится прямым убытком господина Икс. И Пегги подчеркивает двумя чертами стоимость запасов пиццы.

- Я хочу перейти к очень важному моменту в жизни бизнеса в вашей стране. При ликвидации хлебопекарного предприятия моего отца все хорошо обошлось. Неприятностей не было, потому что мы исправно платили налоги.

Но у вас это невозможно. Рассматривая бизнес господина Икс и его закрытие, мы не учли очень важную составляющую затрат. Дело в том, что в вашей стране набирает силу неподконтрольное государству преступное сообщество. И Пегги пишет на доске большими буквами: M A F I A

- Кстати, каковы ваши отношения с мафией?

Народ весело переглянулся, а владелец маленького кафе Федя крикнул за всех:

- Дружим!

Тут переводчица Света взглянула на часы и предложила устроить перерыв.