

Можно ли объять необъятное?
2-5



Сделано в Беларуси
18-21

СДЕЛАНО
в Беларуси

«Бесценные города» –
бесценные впечатления
34-37



perspectives
results
orientation



№ 4 (84) 2016

БЕЛАРУСБАНК



Плывем к успеху



ИНТЕРНЕТ-ДЕПОЗИТЫ

ОДНА КАРТА «БЕЛАРУСБАНКА» - КЛЮЧ КО ВСЕМ ВОЗМОЖНОСТЯМ



Свобода движения
к выбранным целям

ВСЕГДА РЯДОМ!

 **БЕЛАРУСБАНК**

ОАО «АБС Беларусбанк» УНП 10032912

 147
belarusbank.by



СОДЕРЖАНИЕ



11

«Беларусбанк» и
UBER – нам по пути!

2–5 PROекты

GOOD DEEDS
Можно ли объять необъятное?
Социальная ответственность

6–9 PRO сотрудничество

ПЕРСОНА
Правильная ассоциация

10–11 PRO новости

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

12–17 Молодой PРедприниматель

ИНТЕРВЬЮ
Искусство выживать

18–21 Без воPROсов

НАШ ПАРТНЕР
Сделано в Беларуси

22–23 PROгресс

НИ-ТЕСН
Технологии доступности:
«умные» машины
от «Беларусбанка»

24–27 PROфессионал

КАРЬЕРА
«Что есть сейчас, не будет завтра»

28–33 PROекция

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ
Успешный бизнес-тренер
Михаил Графский
о демократии, танках и
социальных сетях

34–37 PРедложение

ДЛЯ ОТДЫХА
«Бесценные города» –
бесценные впечатления

38–42 PROфиль

МЫСЛИ ВСЛУХ
Александра Герасименя:
«Еще полгода назад
мне казалось, что у меня
в буквальном смысле
«поедет крыша»

43–45 PRO культуру

ИСКУССТВО ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ
Фильм, картина и книга
о банковском деле

46–47 PRO мысли

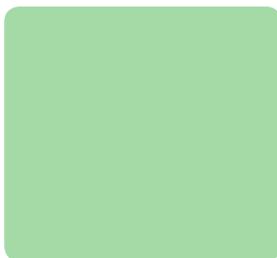
БИЗНЕС-ПРИТЧА
История о Первом и Втором

48 PRO индекс

ЛЮДИ И КОМПАНИИ,
УПОМЯНУТЫЕ В НОМЕРЕ



Можно ли объять



Текст:

Евгения ЖУКОВСКАЯ

— Зачем «Беларусбанку», реализующему множество благотворительных проектов в самых разных сферах, внедрять политику КСО?

— Благодаря Политике КСО, официальному документу, согласованному Правлением и Наблюдательным советом банка, многочисленные разрозненные программы «соберутся» в нечто общее — назовем это философией, — принципами которой мы будем руководствоваться и при реализации государственных социальных программ, и оказывая спонсорскую помощь, и повышая финансовую грамотность населения, и поддерживая конкурентный уровень заработной платы персонала, и обеспечивая социальную поддержку наших сотрудников. Сфера влияния КСО — многогранна и включает в себя и GR (отношения с государственными структурами), и PR (управление потоками информации между организацией и обществом), и HR (управление человеческими ресурсами), и социальный маркетинг.

Сегодня бизнес пришел к пониманию того, что работать вне общества и его проблем невозможно. А КСО может стать балансирующей силой, объединяющей интересы бизнеса, власти, общества. Да и для такого крупного и значимого игрока рынка, как «Беларусбанк», внедрение КСО — логичный шаг дальнейшего развития. Кроме того, КСО сегодня — неотъемлемая составляющая деятельности публичной компании. Особенно это актуально в свете предстоящей продажи миноритарного пакета акций банка. На

Многие отечественные компании по примеру западных коллег активно внедряют политики корпоративной социальной ответственности. Не так давно собственную Политику КСО утвердил «Беларусбанк». Чем мотивирован данный шаг, что дает компании и ее стейкхолдерам подобная практика сегодня — обсуждаем с начальником управления информации и социального развития «Беларусбанка» Дмитрием БАКИНОВСКИМ.



необъятное?



Фото:

Оксана МИНИНА

что КСО — та же благотворительность. Но это не так! Благотворительные акции — зачастую лишь разовые мероприятия. КСО — это долгосрочные проекты, нацеленные на то, чтобы изменить мир к лучшему, это проекты, приносящие устойчивость самому бизнесу. Ключевой принцип социальной ответственности — чтобы средства не просто помогли разово, а работали и делали проекты самостоятельными. На простом языке: благотворительность дает рыбу, а КСО — удочку, которой ее ловят.

— Наверное, мало просто заявить: мы придерживаемся

принципов КСО. Все это нужно подкреплять комплексом мероприятий?

— На практике КСО — это управление обязательствами компании в трех областях: экономике, социальной сфере и экологии. Нужно построить бизнес так, чтобы в результате взаимодействия с этими сферами в выигрыше были все: клиенты, получающие качественный сервис, сотрудники, для которых созданы все условия для комфортной работы,

фондовых рынках развитых стран действуют индексы КСО, а акции компаний, имеющих репутацию социально ответственного бизнеса, котируются выше, чем акции остальных. Деловая репутация и имидж — тоже активы, которые также приносят финансовый результат.

— А что лично у вас ассоциируется с понятием КСО?

— Честность и стремление к переменам. Многие, конечно, пытаются доказывать,



акционеры, получающие долгосрочный, устойчивый объект для инвестиций.

Кроме того, философия КСО предполагает честность и открытость, поэтому компания, которая ее декларирует, в обязательном порядке публикует нефинансовый (или социальный) отчет, составленный по международным стандартам. Самый распространенный из них — стандарт нефинансовой отчетности в области устойчивого развития (Global Reporting Initiative, GRI). Его будет применять и «Беларусбанк». Точнее, новое руководство G4 для подготовки корпоративных отчетов в области устойчивого развития, рекомендованное Глобальной инициативой по отчетности в области устойчивого развития (GRI) с января прошлого года.

ИЗ МИРОВОГО ОПЫТА

Одна из ведущих сетей кофеен «Старбакс»

(«StarbucksCoffeeCo») включает политику социальной ответственности во все аспекты своей работы. Это касается подходов к выбору поставщиков кофе (соблюдение прав человека, норм охраны труда компаниями — производителями кофе), отношения к окружающей среде, к персоналу. С 1998 г. «Старбакс» поддерживает организацию Conservation International, выступающую за устойчивые технологии в сельском хозяйстве, защиту биоразнообразия через изменение подходов к производству кофе. Результатами программы стало увеличение на 60% доходов фермеров, выращивающих кофе по новой технологии, и на 220% — числа кофейных плантаций, расположенных в зоне тропических лесов без повреждения биоразнообразия.

Крупнейший банк Великобритании «Co-operativebank» — один из лидеров в распространении принципов социальной ответственности в мировой банковской сфере. Важный документ, регулирующий его деятельность, — «Политика этических инвестиций». Она включает 8 пунктов, где описывается позиция компании в отношении социальных инвестиций, определяющих ее отказ от участия в сделках по продаже оружия представителям диктаторского режима, от инвестиций в табачные компании и организации, занимающиеся производством и продажей натурального меха. «Co-operativebank» стал одним из первых английских банков, опубликовавших ежегодный отчет (за 1997 г.) о политике и программе социальной ответственности. Компания регулярно проходит социальный аудит и основывает свою маркетинговую политику на этических принципах. Помимо внедрения КСО в деловую практику, публикации своей политики и отчетов банк расходует более \$3,2 млн на различные общественно значимые программы.

Впервые корпоративный социальный отчет опубликуем по итогам 2016 года.

— В 2007 году ООН запустила в Беларуси инициативу «Глобальный договор». Зачем предприятия присоединяются к инициативе и что на этот счет думает «Беларусбанк»?

— «Беларусбанк» также работает над тем, чтобы стать частью Глобального договора, как и 12 тысяч корпоративных участников из 170 стран. Глобальный договор — не нормативная база, которой нужно следовать от и до. Это набор принципов (всего их 10), следовать ли которым компания выбирает сама, абсолютно добровольно. Эти принципы касаются прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией. Следование им помогает компаниям по всему миру говорить на одном языке: делового сотрудничества, ответственного отношения к окружающему миру.

— Развивать социальную ответственность невозможно без поддержки коллектива. Сотрудники банка разделяют ценности КСО?

— Разделяют, потому что культура ответственного отношения к окружающему миру в банке начала формироваться давно, как и предпосылки для внедрения КСО. Уже несколько лет в банке действуют программы поддержки конкретных сфер. Например, проект «Беларусбанк. Родительский дом». Банк строит коттеджи для приемных семей. По всей стране уже 15 таких домов стали прибежищем для детей, оказавшихся в непростой жизненной ситуации. И, кстати, мы не просто строим коттедж и передаем его приемной семье: мы поддерживаем эти семьи на постоянной основе. Подарки к праздникам, субботники, уроки финансовой грамотности для детей и родителей... Из последнего — вручали сертификаты на подготовку детей к школе. И так на протяжении уже нескольких лет.

Сегодня в банке мы пришли к пониманию того, что нужно развивать корпоративное волонтерство. Деньги — это хорошо, они всем нужны, но они — еще не все. Бывают ситуации, когда от нас ждут просто внимания и участия. Знаете, иногда с гордостью отмечаю для себя, сколько в банке неравнодушных людей. К 1 сентября проводили акцию по сбору детских книг, которые потом передавали в интернатные учреждения, больницы. Сотрудники



с удовольствием участвовали в таком мероприятии, с радостью подписывали карточки-обращения будущим владельцам этих книг. Не только банк, но и отдельные его подразделения уже много лет шефствуют над конкретными учреждениями.

Отдельные сотрудники (причем их далеко не единицы) перечисляют энную часть своей заработной платы в детские дома, другие — приезжают в детские дома и проводят время с детьми, третьи — помогают инвалидам.

Думаю, мы уже приблизились к тому, чтобы изменить отношение людей к самому пониманию ответственности.

— Многие западные компании уже много лет работают с КСО, у них действуют целые стратегии по ее реализации, инвестируются немалые средства. Мы только в начале этого пути?

— По ряду причин в Беларуси тема КСО начала развиваться позже, чем на Западе. Но это закономерно. В США, Европе компании гораздо раньше завершили путь накопления капитала и перешли на следующий уровень: ответственного его использования. Мы пока еще копим. Зато те из отечественных компаний, кто уже начал формировать социальное «лицо» своего брэнда, ориентируясь на лучшие мировые практики, могут пройти этот путь в разы быстрее.

Есть еще один аспект: важно, чтобы государство поддерживало КСО. Например, в Великобритании в продвижение КСО с помощью разных инструментов вовлечены 12 отраслевых Министерств.

Если подумать, то само государство — это та же корпорация, которая коммуницирует как с внутренними (резидентами), так и внешними (нерезидентами) стейкхолдерами. Поэтому трансляция социальной ответственности должна начинаться с этого, наивысшего, уровня.

— С вашей точки зрения, в чем главное отличие КСО от благотворительности? Ведь и в первом, и во втором случае оказывается помощь, тратятся деньги...

— Если компания взялась реализовывать КСО — то должна делать это на постоянной основе, не от случая к случаю. Реализуя КСО-проект, мы меняем установки людей, делаем их лучше.

— Что компании и ее стейкхолдерам дает КСО на выходе? Можно ли

прогнозировать какой-то осязаемый, материальный эффект от ее внедрения?

— Социальность бизнеса — это бонус к репутации, имиджу. Укрепление репутации — это повышение инвестиционной привлекательности и, как результат, дополнительная капитализация. Это с одной стороны, материальной и с позиции деловых партнеров. С точки зрения клиентов «социальное лицо» брэнда — это бонус к доверию. Здесь важно, чтобы банку доверяли не только потому, что он крупный, давно работающий на рынке и, значит, — надежный, а потому, что банк умеет выстраивать персональные отношения с клиентами, уважает их и заботится. И наконец, с точки зрения влияния КСО на персонал: работать в компании, которая заботится о своих сотрудниках, всегда приятно и престижно. Многие рекрутеры отмечают, что сегодня для соискателей все чаще имеет значение не только уровень заработной платы, предлагаемый работодателем, но наличие и наполнение социального пакета. Все это влияет на лояльность сотрудников, а чем она выше — тем более производительным будет труд персонала.

Ну а в целом, компании сами решают, по каким критериям оценивать эффективность КСО. Что касается нашего банка, то до конца года мы разработаем и вынесем на решение Набсовета критерии собственной оценки эффективности реализации Политики социальной ответственности.

Резюмируя, скажу, что КСО — это не игрушка для любителей филантропии и не маркетинговый ход. Социальная ответственность — это фундамент действий компании, комплекс мероприятий, дополняющих стратегию долгосрочного развития и коррелирующих с ней.

В тему

КСО-составляющая может принести победу в наиге лучших из лучших. Международные исследования утверждают, что 65% респондентов хотят работать в социально ответственной компании. Около половины всех кандидатов задают вопросы о ценностях компании, прежде чем приступить к работе, утверждают 64% финансовых и HR-менеджеров во всем мире. А 60% молодых людей в США и Канаде заявили, что хотели бы делать «хорошие» вещи.

Еще одна реальная выгода для бизнеса — лояльные сотрудники работают более производительнее. Как посчитано в международных исследованиях, продуктивность лояльных увеличивается на 4%.

В международной практике известна и такая цифра: 68% потребителей могут отказаться от покупки продукции компании, если ее сотрудники безразлично относятся к покупателям.



Председатель
Ассоциации
белорусских банков
Галина КУХОРЕНКО
о том, есть ли первые
среди равных,
чем объединить
конкурентов и как
сделать карьеру
длинною в жизнь.



Текст:

Оксана ДАВЫДЕНКО



ПРАВИЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ

— По Уставу целями деятельности Ассоциации белорусских банков (АББ) определены представление и защита прав и законных интересов членов Ассоциации; координация их деятельности и оказание помощи в повышении эффективности работы; содействие созданию условий для эффективного функционирования финансово-кредитной системы и развития банковского дела в Республике Беларусь. Какая из них самая важная?

— Цели расставлены в порядке приоритетности. Более того, эффективность и результативность нашей работы возможна, когда эти приоритеты реализуются последовательно и комплексно.

— В Ассоциации все ее члены равны или кто-то из «банковских тяжеловесов» в приоритете?

— Безусловно, все равны, иначе бы Ассоциация не состоялась как объединение.

Кстати, сегодня в нее входят не только все банки, но и аудиторские компании, ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», ОАО «Банковский процессинговый центр», ЗАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ИНКАСС. ЭКСПЕРТ». Буквально на днях в наши ряды принято ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация ЕРИП».

Каждый член имеет право участвовать в деятельности Ассоциации, вносить на рассмотрение органов управления предложения по вопросам деятельности Ассоциации и банковской системы, участвовать в их обсуждении и принятии решений. При этом все решения, рассматриваемые Советом или Общим собранием членов Ассоциации, принимаются коллегиально, большинством голосов (один член Ассоциации — один голос).

— С одной стороны, усилия АББ сконцентрированы на содействии выполнению основных направлений денежно-кредитной политики республики и прогнозных показателей социально-экономического развития страны, с другой — Ассоциация активно работает над отстаиванием прав и законных интересов банков. Не возникает ли противоречий между этими направлениями?

— Эффективная работа банковской системы возможна только в благоприятных экономических условиях, поэтому никакого антагонизма между соблюдением интересов государства и членов Ассоциации быть не должно.

К тому же для достижения своих целей Ассоциация принимает участие в подготовке нормативных актов, регулирующих банковскую деятельность и способствующих развитию банковской системы, повышению ее стабильности и надежности, роли в обеспечении успешного развития экономики; разрабатывает и направляет в Национальный банк и другие государственные органы предложения по регулированию банковской деятельности, финансового и кредитного рынка, по совершенствованию налоговой политики; обращается в компетентные госорганы за официальным разъяснением по различным вопросам банковской деятельности и проводит массу других мероприятий.

Справка PRO

Ассоциация белорусских банков создана в 1990 году. В настоящее время эта негосударственная некоммерческая организация объединяет 26 банков с разветвленной сетью филиалов по всей республике и 12 организаций, деятельность которых связана с функционированием банковской системы



МЕСТО ВСТРЕЧИ БАНКОВ И ИТ-БИЗНЕСА

19–21 октября в Минске пройдет XIII Международный форум по банковским информационным технологиям «БанкИТ'2016». В этом году помимо традиционных выступлений топовых спикеров, живых дискуссий и выставки новых решений запланирован марафон финтехинноваций.

Мы не пассивные наблюдатели, а «активные игроки» на поле. В целом подчеркну, что вся деятельность Ассоциации направлена на повышение эффективности работы банковской системы и, как следствие, повышение ее роли и вклада в успешное развитие экономики нашей страны.

— Банки неизбежно конкурируют между собой. Реально ли при таких условиях объединить их в организацию для консолидированной работы?

— Предмет деятельности Ассоциации — консолидация усилий банков и организаций — членов Ассоциации для защиты их общих интересов и оказание всесторонней помощи для решения стоящих перед ними задач.

Могу утверждать, что Ассоциация в настоящее время является достаточно эффективной площадкой, где представители банков и других организаций — членов Ассоциации имеют возможность обсуждать различные проблемные вопросы, высказывать свою точку зрения и на основе этого вырабатывать единое мнение банковского сообщества.

Здесь же банковские специалисты могут обмениваться опытом работы по различным направлениям деятельности и банковским технологиям, а также показать свое мастерство в ходе проводимых конкурсов, презентаций и тренингов. Это объединяет.

— При АББ создан и действует Третейский суд. Как часто члены Ассоциации обращаются к этому инструменту урегулирования споров?

— Постоянно действующий Третейский суд был создан Решением Совета Ассоциации от 5 сентября 2012 г. как

альтернатива общим и экономическим судам, что, во-первых, предоставило банкам и их клиентам — юридическим и физическим лицам — большую свободу выбора мер защиты своих прав. А во-вторых, позволяет реализовать право выбора с наименьшими материальными затратами.

К прочим преимуществам нового института по сравнению с государственными следует отнести:

- независимость третейского суда;
- возможность сторон самим формировать его состав;
- качественное рассмотрение дел в силу того, что в состав суда включены профессионалы, имеющие опыт работы не только в судах, но и в банковской и страховой сферах;
- конфиденциальность, доверительная обстановка в процессе рассмотрения дела;
- окончательность решения третейского суда (оно не подлежит обжалованию).

Третейский суд работает по мере поступления исковых заявлений: оперативно рассматривает их и принимает решения. На мой взгляд, пока банки пользуются преимуществами этого инструмента урегулирования споров менее активно, чем могли бы.

— В вашей трудовой книжке есть записи сразу нескольких белорусских банков. Это помогает или мешает в работе?

— Долгие годы я работала в Госбанке, затем в Национальном банке, ОАО «АСБ Беларусбанк» и до прихода в Ассоциацию практически десять лет — в ОАО «БПС-



ЧТО ТАКОЕ «МАНИФЭСТ»?

МаниФэст — это единственное в Республике мероприятие, демонстрирующее весь спектр финансовых услуг для населения и бизнеса. Площадка для диалога учреждений финансового сектора с конечным потребителем, фестиваль финансовой грамотности и новейших финансовых инструментов. Все о деньгах и не только можно будет узнать с 27 по 29 октября во Дворце спорта в Минске.



Сбербанк». Разумеется, практический опыт очень помогает в решении задач, стоящих перед Ассоциацией.

Если же говорить о том, есть ли у меня личные симпатии к тому или иному банку, могу уверенно сказать: мой принцип в работе — максимально объективный взгляд на происходящее. Поэтому как при оценке межбанковских профессиональных конкурсов, так и при решении других вопросов межбанковского сотрудничества исхожу в первую очередь из того, что для меня все равны.

— На вашем счету более 40 лет банковского стажа от кредитного инспектора до генерального директора банка. Для женщины это сложная карьера?

— Легкой не назовешь. Тем более что мои родители были простыми тружениками села и не могли составить мне никакой протекции. Добивалась всего сама, своим трудом и силами. Как-то все получалось неплохо и последовательно — все ступеньки роста я прошла.

— Когда-нибудь чувствовали так называемый «стеклянный пол» именно по половому признаку или быть женщиной в мире мужчин проще?

— Никаких «невидимых барьеров» в отношении себя не ощущала. Со школьной скамьи я больше общалась с мальчишками. А в последующем, как показала жизнь, с мужчинами даже проще решать самые сложные вопросы и

находить приемлемые варианты выхода из проблемных ситуаций. Да и характер у меня достаточно жесткий и требовательный.

— Почему выбрали именно этот путь?

— В 1966 году после окончания средней школы поступала в Витебский пединститут. Сдала первый вступительный экзамен, как вдруг случайно с подружкой встретила школьную учительницу, которая преподавала математику, и она заинтересовалась, куда мы поступаем. Наш выбор не одобрила и показала объявление о наборе в Рижский учетно-кредитный техникум. Долго не раздумывая, мы забрали документы из пединститута и отправились в Ригу. Успешно сдали экзамены и стали студентками техникума.

В 1968 году после завершения учебы получила диплом и направление на работу в Западно-Двинское отделение Госбанка СССР. В последующем окончила наш институт народного хозяйства. Поэтому можно сказать, что выбор профессии был в какой-то степени случайным, но оказался правильным и на всю жизнь.

— Если бы вы не занимались нынешней работой, чему бы посвятили свою жизнь?

— Я всегда занималась любимой работой и ею жила, поэтому не представляю себя вне банковской сферы. Никогда не задумывалась о другой работе, хотя предложения были. И горжусь, что есть продолжатель моей профессии — моя дочь.

Б Л И Ц

Какая ежедневная привычка приносит вам больше всего пользы?

Все хорошие привычки приносят пользу, в их числе обязательность, пунктуальность, объективность, доброта и забота о людях.

Какую привычку хотели бы приобрести?

Терпимее реагировать на негатив и несправедливость.

У вас есть любимые занятия, которые широкой аудитории покажутся неожиданными для такого человека, как вы?

Когда есть свободное время, люблю с ветерком проехать на велосипеде или за рулем автомобиля. А самое-самое любимое занятие — это общение с моим замечательным внуком.

Кого считаете лучшим учителем в своей жизни?

До всего приходилось доходить своим умом.

Какую книгу посоветовали бы прочитать каждому бизнесмену и банкиру в частности?

«Командный подход: создание высокоэффективной организации»

Джона Катценбах и Дугласа Смита.



Председатель Правления «Беларусбанка» вручил подарки лучшим хоккеистам

Год назад в рамках социального проекта «Беларусбанк. Победим вместе!» банк принял предложение Ассоциации «Федерация хоккея Республики Беларусь» выступить в качестве Генерального партнера на четыре хоккейных сезона. В церемонии награждения лучших игроков матча между командами Дании и Беларуси, которая стала победителем, принял участие Председатель Правления «Беларусбанка» Сергей Писарик.



«Беларусбанк» профинансирует российские поставки в Беларусь на льготных условиях

«Беларусбанк» совместно с Росэксимбанком (Российская Федерация) готов предоставить льготное финансирование поставок в Беларусь высокотехнологичной продукции из Российской Федерации. Росэксимбанк входит в группу Российского Экспортного Центра, с 2015 года реализовывает программу поддержки экспорта высокотехнологичной продукции. Кредитная поддержка в форме целевого межбанковского кредита или финансирования по документарному аккредитиву предоставляется для всех экспортных сделок, связанных с поставками

высокотехнологичной продукции (работ, услуг), которые соответствуют утвержденным в рамках программы требованиям. Финансирование осуществляется по специальным ставкам в российских рублях, долларах США и евро. Более подробную информацию и соответствие сделки требованиям вышеназванной программы можно получить в отделениях «Беларусбанка», а также посредством интерактивного сервиса <http://eximbank.ru/hitech/>.

Игроки сборной Беларуси по футболу стали держателями платежных карточек «Беларусбанка»

Платежные карточки MasterCard Gold «Беларусбанка» были вручены игрокам и тренерам национальной сборной накануне первого матча отборочного турнира к чемпионату мира по футболу 2018 года. Плодотворное сотрудничество ОАО «АСБ Беларусбанк» и Ассоциации «Белорусская федерация футбола» продолжается уже четвертый год. Начиная с сезона 2013 года, в рамках проекта «Беларус-

банк. Победим вместе!», банк является генеральным партнером Национального чемпионата Республики Беларусь по футболу среди команд высшей лиги. Соглашение между «Беларусбанком» и Белорусской федерацией футбола подразумевает реальную поддержку и вклад в развитие отечественного футбола, что коррелирует с философией бизнеса крупнейшего финансового института страны.





Железнодорожный билет в Европу можно приобрести онлайн по карточке «Беларусбанка»

«Беларусбанк» и Белорусская железная дорога запустили новую технологию приобретения электронных билетов в международном сообщении. Теперь приобрести проездные документы через Интернет возможно в Польшу, Германию, Болгарию, Францию, Чехию, Венгрию и другие страны Европы. Для совершения поездки проездные документы, оплаченные через Интернет, необходимо в обязательном порядке оформить в специализированных пунктах оформления проезда в международном сообщении Белорусской железной дороги. Но это лишь начало проекта, первый этап и оформление билетов производится без электронной регистрации. Поэтапное внедрение электронной регистрации пассажиров на поезды международных линий в сообщении со странами Европы планируется осуществить в ближайшей перспективе. Те, кто покупает билеты стоимостью свыше 50 рублей (500 000 BYR), получают обратно на счет держателя карточки от 3 до 5 % суммы покупки. Данный сервис реализован в рамках совместной программы лояльности «Экспресс».



Просмотр баланса по карточке в устройствах других банков — платный

Введена плата за просмотр баланса по карточке (за исключением кредитных карточек) в устройствах других банков за одну операцию (в зависимости от валюты счета):

- в устройствах ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белинвестбанк» — 0,10 бел. руб. (1000 BYR) / 0,1 доллара США (евро) / 5 рос. руб.;
- в устройствах других банков-резидентов — 0,50 бел. руб. (5000 BYR) / 0,3 доллара США (евро) / 20 рос. руб.;
- в устройствах банков-нерезидентов — 1,00 бел. руб. (10 000 BYR) / 0,5 доллара США (евро) / 35 рос. руб.

Снятие наличных денежных средств в банкоматах ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «Белинвестбанк» осуществляется без взимания вознаграждения.



«Беларусбанк» и UBER — нам по пути!

Хорошая новость для держателей международных карточек «Беларусбанка»: до 31 декабря 2016 года можно воспользоваться 3 бесплатными поездками с UBER в Минске (если стоимость поездки превысит 7 рублей (70 000 рублей), остаток спишется с карты). Акция действует для новых пользователей приложения UBER, ранее не совершавших поездки и не использовавших промокоды.





Искусство выживать

Можно ли построить и успешно вести бизнес в белорусской глубинке

Молодой предприниматель из Ганцевичей Артем ЛОЙКО рассказал журналу «PRO Беларусбанк» о том, возможно ли построить бизнес без «плеча» наверху, отличии столичных чиновников от местных, идеальном банке и отношении к благотворительности.

Текст:

Оксана МИНИНА

Фото:

Александра ВИКТОРОВИЧ

О протекции

— В рамках небольшого полесского города твой бизнес можно смело назвать крупным. А крупный бизнес, по мнению некоторых, — это обязательно протекция и лоббирование. Тебя связывают с кем-нибудь, приписывают чье-то покровительство?

— Я, наверное, отношусь к поколению людей, которые далеки от того, чтобы решать свои вопросы и строить бизнес с помощью какого-то «плеча» наверху. Нет, меня никогда не связывали ни с кем и покровительство не приписывали.

Скажу больше, в своем городе, наоборот, постоянно встречал какие-то препоны. Начинал свое дело, когда у власти был

один руководитель района — он ратовал за развитие госучреждений, частников не особо любил. Тогда приходилось идти на какие-то ухищрения и обходные маневры. Сейчас у нас новый председатель райисполкома, с ним тоже иногда возникают проблемы, решить которые достаточно сложно (*улыбается*).

В своем бизнесе делаю все законно, плачу налоги, не пытаюсь от них увиливать. И никакое покровительство или «плечо» мне не нужно.

— Сегодня в Беларуси возможно добиться успеха и построить свое дело без каких-то закулисных игр?

— Думаю, что да. Сейчас власть пытается искоренить коррупцию,





лоббирование интересов. И она реально это делает. Поэтому для открытия небольшого магазина или какого-то производства сейчас вряд ли нужны связи. Здесь нужны деньги и мозги.

— Как начинал ты?

— Все началось с не совсем удачной попытки работы в Минске. Меня распределили в крупную компанию. Отработав, я решил вернуться на родину. На тот момент у родителей был небольшой магазин. Предложил сделать упор на продажу стройматериалов. Родители доверились мне, 22-летнему парню.

Затем стал развивать направление кровельных материалов, на тот момент в нашем городе этим никто не занимался, и, в принципе, тогда в Беларуси людей, интересовавшихся этим направлением, было не так много. С этого все и началось.

— По сути, начинал не с нуля... Что было дальше?

— Да, была небольшая торговая точка, еще долги и кредиты. Для того чтобы с ними рассчитаться и запустить нормальный бизнес, приходилось много ездить, общаться, договариваться. Было по-разному: кто-то шел на контакт, кто-то даже не соглашался на встречу. Сейчас, вспоминая это все, понимаю, что

преобладал не успех, а как раз таки проигрыши и разочарования...

Но ведь не зря говорят, что после черной полосы обязательно будет белая. Мне повезло. В одной из фирм (в которой мне пару раз уже отказали) нашелся-таки человек, который поверил в меня и согласился со мной работать. Мне дали товар с отсрочкой платежа, сумма выгрузки тогда составила 15 тыс. долларов. И это был успех. И я понял, что у меня все получится.

Началось все с троих человек и маленького магазина в 90 кв. м. Сегодня в фирме работают 14 человек. Мы открыли новый строймаркет «Континент», который в скором времени планируем расширять до 600 кв. м, возле него обустроили складские помещения (около 1,5 тыс. кв. м), подготовили и сдали в аренду «Евроопту» большое помещение, провели реконструкцию самого первого магазина (он увеличился с 90 до 300 кв. м).

О столичных и местных чиновниках

— Как ты думаешь, выстраивать взаимовыгодные отношения с властью проще в крупном городе или все-таки договориться легче с чиновниками в мелких населенных пунктах?

— Я имел опыт общения со столичными чиновниками. И могу сказать, что с ними договариваться гораздо проще. Они более лояльные, демократичные, у них немного





другое понимание бизнеса. Когда с ними общался, видел, что человек сидит в этом кресле, чтобы помогать людям.

В районе, по моему ощущению, абсолютно другая ситуация. К сожалению, здесь некоторым чиновникам кажется, что они властители судеб. Хотя законы, которые генерирует Правительство, можно сказать, в какой-то степени развязывают руки предпринимателям, делают их работу проще. Тем не менее местные чиновники продолжают использовать рычаг, тормозящий процесс развития предпринимательства.

— Создатель торговой сети «Магнит» Сергей Галицкий в одном из интервью сказал, что в бизнесе можно и нужно говорить то, что думаешь. Ты согласен с этим или все-таки придерживаешься мнения, что иногда все-таки нужно говорить вещи, с которыми не согласен? Тебе часто приходилось врать?

— Я никогда не врал. Но хитрить, однозначно, приходилось.

Послушай, и чиновникам тоже приходится хитрить, маневрировать, недоговаривать, чтобы свои интересы соблюдать. Поэтому порой приходилось бороться теми же методами, что используют они.

— Нельзя отрицать тот факт, что во многих белорусских районных

центрах «совка» осталось гораздо больше, нежели в крупных городах. Как местная власть реагирует на людей бизнеса: как на партнеров или как на спекулянтов и обманщиков? Скоро ли наше общество избавится от ярлыков типа «частное — ненадежное», «предприниматель — спекулянт»?

— Думаю, что должно пройти какое-то время для избавления от этих ярлыков. Понимаешь, пока мы все еще живем в советской стране. Большинство населения — выходцы из СССР. Они ходили в советскую школу, были пионерами, комсомольцами, многие — членами партии. Они — из той системы. Не у всех получается успешно работать в новой системе, потому что подходы и взгляды на жизнь — другие, старые. Так их воспитали. Они далеки от построения бизнеса, личного обогащения. И поэтому слова «предприниматель», «бизнесмен» для них — чуть ли не ругательные.

Я работаю с людьми и достаточно много общаюсь со своими партнерами и покупателями. Да, бывали и конфликтные ситуации. Но не припомню ни одной, когда меня называли бы спекулянтом или обманщиком. Значит, уже что-то начинает меняться.

О благотворительности

— Бизнесмены, участвуя в социальных проектах, помогая



**некоторым госучреждениям, хотя это мнение поменять?**

— Все изменится само собой. Нужно еще пару-тройку лет. Вряд ли о предпринимателе, исправно платящем налоги и работающем по букве закона, здравомыслящий человек скажет плохо.

А что касается помощи и участия в соцпроектах — это личное дело каждого.

” *А вообще, в любое трудное время, уверен, нужно искать новые возможности. Сейчас я увеличиваю ассортиментную матрицу, площади. Для чего я это делаю? Чтобы переманить покупателя у того, кто ждет лучших времен, уповая на кризис.* ”

**— Ты занимаешься благотворительностью? Кому помогаешь?**

— Да, занимаюсь. Но на второй твой вопрос отвечать не стану. Знаешь, есть христианское представление: «Когда творишь милостыню, пусть левая рука твоя не знает, что делает правая, чтобы милостыня твоя была втайне». Я противник публичной благотворительности.

О кризисе и новых возможностях

— Эксперты и финансисты уверены, что малый и средний бизнес еще не полностью ощутил кризис: население не так активно сокращает свои расходы, как сокращаются его доходы. Ты, как представитель этого сегмента предпринимательства, почувствовал на себе кризис?

— Глупо утверждать, что нет. Но тут есть другой момент.

Согласись, люди всю жизнь конкурируют. Не только в бизнесе или на работе. Но и дома. Всем хочется иметь дорогую и хороший ремонт, лучшую мебель, правильно питаться. И они готовы платить за это.

Даже в телевизионных программах говорят в основном о чем? Как правильно и красиво сделать ремонт, какая мебель сейчас в тренде, что есть, чтобы оставаться здоровым, и т.д. Люди видят картинку, и они стремятся к ней. Поэтому говорить, что в связи с кризисом потребление резко упало, вряд ли стоит.

А вообще, в любое трудное время, уверен, нужно искать новые возможности. Сейчас я увеличиваю ассортиментную матрицу, площади. Для чего я это делаю? Чтобы переманить покупателя у того, кто ждет лучших времен, уповая на кризис.

— А пойдет ли к тебе покупатель, который тоже ждет лучших времен для ремонта?

— Думаю, пойдет. Возможно, будет покупать в меньших объемах, но пойдет. К тому же есть финансовые учреждения, которые всегда готовы помочь...

— ... выдать деньги по неподъемным процентным ставкам?

— Почему неподъемным? «Беларусбанк» выдает льготные кредиты. По вполне подъемным ставкам.



Эти льготные кредиты на самом деле очень крутая штука. Считаю, что они очень нужны, особенно в малых городах, таких как наш. Они стимулируют людей и помогают сохранить потребление.

— Опиши идеальный для тебя банк.

— Для меня очень важно отношение сотрудников банка ко мне как к клиенту. Когда менеджер пытается помочь, в некоторых проблемных вопросах становится на твою сторону, окружает тебя заботой и участием, когда при сотрудничестве нет намеков типа «если не нравится — то никто и не держит» — это, как по мне, идеальный банк.

О развитии

— Успешные предприниматели стараются диверсифицировать свой бизнес. Как планируешь развиваться ты?

— Уже на завершающем этапе реконструкция самого первого магазина, с которого все и начиналось. На процентов 85 он готов к работе. В планах отдать его в аренду. Скорее всего, там будет продуктовый магазин одной крупной сети.

Правда, здесь снова приходится сталкиваться с недопониманием местных чиновников.

— В Ганцевичах не так давно появились «Евроопт», «Мила». Не боишься, что и на твоём поле в скором времени возникнут серьезные конкуренты? Каким видишь бизнес через 5 лет?

— В нашей стране настолько быстро меняются условия ведения бизнеса, что я не могу сказать, каким вижу свое дело через 5—10 лет. И, в принципе, у

меня нет многомиллиардного бизнеса и крупной корпорации, чтобы строить какие-то долгосрочные планы.

Свой маленький бизнес делаю так, чтобы расстаться с ним в любой момент. Да, я строю его как дело всей своей жизни: отдаю кучу времени работе, вкладываю душу. Но тем не менее я готов с ним расстаться, потому что понимаю: если вовремя этого не сделаю — я его потеряю.

Да, большие торговые сети сегодня-завтра придут в малые города, и я к этому готов.

О Стиве Джобсе и «понтах»

— У большинства бизнесменов есть две крайности: одни покупают себе дорогие машины, люксовую одежду и делают супермодные ремонты, другие, как Стив Джобс, выбирают автомобили попроще и одеваются соответствующе. Ты к какой категории относишь себя?

— Я, скорее, как Стив Джобс. Мне ближе простота, отсутствие вычурности и «понтов». Я не шикаю, не меняю каждый год автомобиль и не покупаю супердорогие вещи.

— Ты за простоту, но едешь на отнюдь не простом BMW...?

— Стив Джобс не отказывал себе в удовольствии ездить на новеньком Porsche (*улыбается*).

Ну согласись, что чем выше у человека доход, тем больше он отличается от тех людей, у которых он меньше. Да, некоторые вещи у меня достаточно дорогие. Но тут вопрос не «понтов» и желания показать, какой я крутой. Тут уже дело в удобстве.

Б Л И Ц

— Назови трех самых талантливых бизнесменов, с которыми тебе хотелось бы познакомиться.

— Олег Тиньков, Сергей Галицкий, Павел Топузидис.

— Если бы тебе дали миллион долларов, в какой бизнес ты бы их вложил?

— Скорее всего, в бизнес, связанный со здоровьем человека. Качество жизни улучшается, продолжительность жизни растет. Инновационные разработки в области медицины и их применение на практике мне интересны. Это всегда будет актуально.

— Если бы у тебя была возможность сделать три поправки в белорусское законодательство, что бы ты исправил?

— Мне бы хотелось только одного — чтобы бизнес отправили в свободное плавание. Чтобы была конкуренция и участники рынка сами решали, кому на нем работать, а кому нет.

— Что тебя вдохновляет?

— Меня вдохновляет и заставляет двигаться вперед картинка будущего, которую я сам себе нарисовал.





СДЕЛАНО в Беларуси

В эпоху глобализации, век высоких технологий и — что символично — в Год культуры научно-производственное республиканское унитарное предприятие белорусских народных ремесел «Скарбніца» празднует сорокалетний юбилей. О прошлом, настоящем и будущем национальной культуры в целом и предприятия в частности рассуждает директор Мария ТАРАЙКОВИЧ.

Текст и фото:

Оксана ДАВЫДЕНКО

Без ложной скромности скажу, что «Скарбніца» — единственное предприятие в стране, которое кроме производственной деятельности занимается еще и научно-исследовательской. Может быть, процент «науки» год от года несколько снижается, потому что необходимость зарабатывать деньги никто не отменял. Но мы стараемся по максимуму при любой возможности показывать свои наработки на выставках и прочих мероприятиях, чтобы люди не забывали национальную культуру.

У нас огромная картотека, созданная специалистами «Скарбніцы», которые ездили в научные экспедиции по всем районам и где-то фотографировали, где-то рисовывали, где-то выкупали. Стараемся весь фонд «перевести в цифру», но это довольно дорогое удовольствие, поэтому работа идет не так быстро, как хотелось бы.

В экспедициях последних лет находок становится все меньше: умирают бабушки, которые могли бы показать и объяснить какой-то обряд или технику рукоделия; их дети и внуки без разбора выбрасывают старинную утварь, одежду и прочее. Чаще можно обнаружить что-то любопытное в запасниках музеев, изучить технологию изготовления, попробовать воссоздать или на основе этого разработать что-то иное. Кстати, во многих музеях, например Прибалтики, оригиналы некоторых предметов прикладного искусства не выставляются на экспозициях. Их место занимают

точные копии. У нас тоже подобное практикуют все чаще. И это правильно, потому что «новоделы» практически ничем не отличаются от оригиналов, зато обеспечивают сохранность последних.

Конечно, мы не красим нитки «свекольным соком», но 99% технологии соблюдаем. Это называется реконструкция. На воссоздание некоторых вещей, в частности костюма, может уйти до трех месяцев.

Неприлично не знать культуру своей страны, потому что это — основа национального самосознания. К сожалению, большинство людей ничего не знают ни про национальный орнамент, ни про белорусский костюм. Интерес к этой теме развивается по синусоиде. В этом году, который проходит под знаком культуры, опять заметен некоторый подъем. Хочется верить, что спада не будет.

Иногда становится смешно и обидно, когда видишь, как на одну и ту же куклу в псевдославянском наряде в разных странах лепят ярлыки «литовская женщина», «эстонская женщина» и так далее. Что подпишешь — то и будет. При том что как обычно все это — made in china.

Кстати, китайцы, которые посещают наш музей, очень восторгаются соломоплетением. И они правы, потому что это — исконно белорусское, как и маляванка. Ее мы стараемся в буквальном смысле возродить из небытия. Раньше «маляванья



Бeз вoPROcoв / НАШ ПАРТНЕР





диваны» были почти в каждом доме, а сейчас их редко увидишь даже в музеях.

Сегодня «закрутить» традиционную белорусскую намитку (старинный традиционный головной убор восточных славян, который носили замужние женщины) могут, пожалуй, два-три человека. И это печально.

Помню, как одна из наших работниц, примерив намитку, пошутила, что это — лучший лифтинг. Но, как говорится, в каждой шутке есть доля правды: в таком уборе действительно «несешь» себя с высоко поднятой головой — не горбишься, не морщишься. Вот вам и «старинный» рецепт молодости.

Конкурировать с легкой промышленностью не стараемся. Мы — своего рода арт-объект, где нет потока, где в цене творчество и ручной труд. У нас своя ниша и свои принципы.

Многие предприятия похожей направленности, которые поначалу пытались тоже «держать марку», но под влиянием реалий больше уходили в зарабатывание денег, спустя время прогорали и исчезали. А мы, сохраняя курс, держимся. Иногда мне кажется, что нас оберегают какие-то высшие силы.

Даже оборудование на предприятии в основном довольно специфическое: старинные ручные станки, которые невозможно найти ни на одном заводе, разве только изготовить по спецзаказу у какого-то умельца.

В Интернете недавно прочитала статью с исследованием на тему, какие профессии лет через двадцать исчезнут, а какие — станут востребованными. Так вот среди первых — переводчики, потому что мир унифицируется, границы «стираются», а люди сами стремятся изучить большее количество языков, чтобы везде чувствовать себя комфортно. А среди тех профессий, которым не грозят ни прогресс, ни кризисы, — те, что включают большую долю ручного труда. И я в этом тоже абсолютно уверена: сегодня народ уже «наелся» всем массовым, «трафаретным». Хочется энергетики, тепла человеческих рук.

Не люблю словосочетания «сувенирная продукция». Под это определение подпадают и дешевые кустарные поделки уровня «кружка умелых рук», и по-настоящему достойные вещи. Правильнее все-таки «продукция декоративно-прикладного искусства», пусть и звучит это несколько официально.

Стараемся делать высокохудожественные вещи, хотя и от небольшой доли бюджетной и

«популярной» продукции не отказываемся.

Лучше всего продаются вышитые рубахи, рушники и столовые комплекты. Более дорогие варианты — вышитые панно. Мастер может изготовить их не более двух в месяц, плюс необходима достойная рамка и упаковка. Выходит «круглая» сумма, но за настоящее произведение искусства ее отдать не жаль.

Мне радостно, что многие бизнесмены или организации — кстати, часто это банки — обращаются именно к нам. Хотя подарить своим клиентам или партнерам что-то действительно национальное, а не «обезличенный» ширпотреб.

По понятным причинам для бизнес-подарков — если речь идет о вещах с вышивкой — чаще всего выбирают орнамент «Багач», который приносит достаток и процветание. Лично я не думаю, что какой-то определенный узор имеет «магическую» силу: когда углубляешься в эту тему, видишь, что многие этнографы и историки спорят об их трактовке. Не говоря даже о том, как по-разному определяют их значение в разных районах и странах. А вот в добрую энергетику, которую передают нашим вещам мастера, я верю.

«Скарбніца» — маленькая семья. И не только в силу относительно небольшого коллектива. Думаю, дело в атмосфере, которую создало предыдущее руководство и стараюсь поддерживать я. А для меня это без преувеличения второй дом. Впервые попала на «Скарбніцу» в 25 лет. Потом уходила и вернулась. Прошла почти все участки работы, разве что не рисую... Здесь либо остаются навсегда, невзирая на какие-то сложности, либо сразу уходят.

У нас проходят практику студенты из Академии искусств. И приятно слышать, что идут на предприятие с удовольствием, потому что здесь «нет нафталина». Развиваемся, создаем новое на «хорошо забытом старом».

К сожалению, современная молодежь больше ориентирована на деньги. Бескорыстных энтузиастов найти сложно. Зато каждый мастер «Скарбніцы» — настоящее сокровище, не менее ценное, чем старинные экспонаты нашего музея или дорогие реконструкции. У названия «Скарбніца» — много смыслов.

Если мечтать о подарках на юбилей, из банального — хочется отремонтировать здание; из «высокого» — открыть что-то типа ремесленного подворья, на котором можно было бы проводить экскурсии и показывать не только уже готовые вещи или музейные экспонаты, а сам процесс изготовления. Бизнес-план под это не напишешь, но, может быть, когда-нибудь...



ТЕХНОЛОГИИ ДОСТУПНОСТИ: «УМНЫЕ» МАШИНЫ ОТ «БЕЛАРУСБАНКА»

Почти полстолетия прошло с тех пор, как был изобретен первый банкомат. Сегодня устройство прочно вошло в нашу жизнь, претерпело множество изменений и стало альтернативой походу в банк.

В нашей стране самую разветвленную сеть банкоматов имеет «Беларусбанк». Также при участии банка реализован ряд проектов по оснащению вендерных аппаратов устройствами для работы с карточками. Журнал «PRO Беларусбанк» предлагает обзор самых интересных из них.

Банкоматы для слабовидящих

Первый такой банкомат был установлен в Минске в 2011 году и не имел аналогов во всем СНГ. Внешне банкомат для слабовидящих людей мало чем отличается от обычного. Он

оборудован специальной аудиосистемой, имеет на передней панели аудиовыход, через который клиенты могут подключить наушники и при помощи голосовых подсказок воспользоваться банкоматом. Кнопки на клавиатуре эмбосированные: легко чувствуются на ощупь. Для слабовидящих пользователей специальный режим банкомата предлагает увеличенные размеры изображений на дисплее на контрастном фоне.

Где найти:

Минск, ул. Якубовского, 52, первый этаж административной части здания ЧУП «Светоприбор»;
Орша, ул. 1 Мая, территория предприятия «Элект»;
Витебск, на пересечении улиц Комсомольской и Кирова.

Валютно-обменный терминал

ВОТ позволяет клиентам осуществлять обмен наиболее популярных валют (долларов США, евро, российских рублей) на белорусские рубли с использованием наличных денежных средств в режиме самообслуживания. Для удобства использования на экране устройства отображаются текущие курсы валют, установленные банком, и номиналы разрешенных к приему купюр. Плата за проведение операции обмена валют не взимается.

Где найти:

Минск, ТЦ «Столица».

Банкомат для водителей

Благодаря этому устройству средства или осуществлять платежи с использованием банковской карты можно, не покидая автомобиль. Помимо снятия наличных денег его помощью можно оплатить услуги мобильной связи, перевести деньги на карточку, а также получить наличные по операциям с использованием карты.

Где найти:

Минск, ул. Тростенецкая, 27 «Белоруссия» рядом с автовокзалом.



Паркоматы (устройства для оплаты парковки)

Для осуществления оплаты водитель транспортного средства должен ввести персональный номер своего парковочного талона. На дисплее паркомата отобразится информация о времени нахождения на парковке и сумма для оплаты. Платеж можно осуществить, используя карточку или наличными. Чтобы покинуть парковку, водитель транспортного средства подъезжает к пункту выезда. Система автоматически считывает номер транспортного средства и проверяет информацию об оплате. Шлагбаум открывается автоматически.



Где найти:

Минск, территория Национального аэропорта «Минск»;

Могилев, торговый центр «Перекресток-центр»;

Гродно, пересечение улиц Виленской и Ожешко.

...нимать денежные
...платежи с
...й карточки
...билль.
...х денежных средств с
...твить услуги операторов
...сти деньги по реквизитам
...ть мини-выпуску
...ванием карточки.



Кофематы, принимающие бесконтактные карточки

Проект реализован в кофематах (аппаратах по продаже кофе и чая) компании ООО «Вендинг групп-Сервис». Процесс покупки напитков в таком устройстве и с использованием бесконтактной карточки значительно сокращает время совершения операции по сравнению с оплатой наличными — для проведения операции владельцу карточки достаточно провести ее вблизи считывающего устройства. В планах оснастить подобными устройствами около 450 кофематов в Минске.



ДМИТРИЙ ЗАБАВСКИЙ: «Что есть сейчас, не будет завтра»

Кто не мечтает о карьере в банке? Чтобы приходиться на работу в костюме и с портфелем, проводить рабочий день в уютном офисе и получать стабильную зарплату. Правда, мало кто отдает себе отчет в том, что расти в банке нужно с самых низов, научившись обслуживать клиентов, разобравшись в сотне банковских продуктов.

Немало тех, кто сегодня работает в банковской отрасли, начинали свой путь к вершинам карьерной лестницы в «Беларусбанке». И еще столько же начинают, понимая, что для успеха так важно вовремя заявить о себе.

Сегодня наш гость — молодой и перспективный Дмитрий Забавский, консультант столичного отделения № 514/187, победитель конкурса профессионального мастерства «Минский мастер — 2016».

Почему «Минский мастер» хочет работать в женском коллективе, чего ему не хватает для полного комфорта и кто повлиял на его успех — в интервью с Дмитрием.

Текст и фото:

Юлия ПАРЧУК

— Дмитрий, с чего начинался ваш трудовой путь?

— 6 лет назад по распределению оказался в филиале № 514, там меня, видимо, заметила руководитель отделения, в котором работаю и сегодня. Начинал с должности специалиста по ОКР (*прим. ред.* операционно-кассовой работе), а сейчас — я консультант отделения.

— Что для вас значит работа в «Беларусбанке»?

— Было время, когда казалось, что ожидания не оправдались. Но чем дольше работаю в банке, тем больше понимаю, что не ошибся в профессии. Мне здесь нравится. Интересно, престижно, местами сложно. Непросто в основном при работе с клиентами: люди приходят разные, со своим настроением, своим «Я». Ну и мелочь: ненормированный график. Поначалу было тяжело подстроиться.

— Победа в конкурсе «Минский мастер» была ожидаема или все же нет?

— Это было полной неожиданностью. Когда позвонили и сказали, что я победил в этом конкурсе, то подумал, что друзья меня разыгрывают, и не воспринял серьезно. Потом мне перезвонили и все объяснили.

Справочно

В 2014 году Дмитрий окончил Белорусский государственный экономический университет по специальности «Финансы и кредит». Молодой, позитивный, амбициозный специалист уже успел заслужить себе место на Доске почета. Был отмечен благодарностью и Почетной грамотой.



” *Каждый клиент важен. Нужно уметь войти в его ситуацию, понять ее. Представить, будто ты на месте клиента и делаешь что-то не для него, а для себя. Если об этом постоянно помнить — все будет получаться.* ”

В прошлом году участвовал в банковском конкурсе «Профессионал года». По его итогам выбирали финалистов — участников на «Минского мастера». Победителей было пять, но я набрал наибольшее число голосов.

— Насколько мне известно, специалисты вашего отделения неоднократно удостоивались высоких наград и занимали призовые места в различных профессиональных конкурсах. На ваш взгляд, с чем это связано?

— В первую очередь с нашим управляющим — Евгенией Марковной Гарцман. Это сильный руководитель, отличник нашего банка. Я счастлив, что у меня такой учитель банковского дела. Она для меня авторитет и пример, к чему следует стремиться. Евгения Марковна управляет «кнутом и пряником», умеет поставить работу, найти стимул для каждого сотрудника — для меня это самый главный показатель.

— А какой стимул работает в случае с вами?

— По-разному бывает: личное отношение, материальное премирование, моральное поощрение. Если мне руководитель просто скажет: «Ты сегодня хорошо одет», — я счастлив, что она обратила на меня внимание, это поднимает настроение.

ДОСЬЕ

Конкурс «Минский мастер» проводится Минским городским объединением организаций профсоюзов совместно с Мингорисполкомом более 10 лет. За это время в состязаниях приняли участие более 190 тысяч человек, 409 из них признаны лучшими в своей профессии.

Соответствовать амбициям

— Дмитрий, кем вы себя видите условно через 5 лет работы?

— Я хотел бы попробовать себя на руководящей должности, например в роли управляющего отделением. У каждого человека есть амбиции, но я считаю, что очень важно им соответствовать. Если что-то не мое, попробовав, я буду об этом знать. А вообще, хотел бы работать в Головном офисе в департаменте розничного бизнеса. У меня были возможности перейти в другие отделы, но, подумав, решил для себя, что именно розничный бизнес интересует меня в большей степени.

— Какая ваша главная профессиональная цель?

— Ответ не отразится на моей будущей карьере (*смеется*)? Этот вопрос с подвохом. В профессиональном плане все мои мысли связаны с банком. Чего бы я хотел достичь по итогу? Наверное, стать директором департамента розничного бизнеса, скажем так.

— Кто помогал в достижении успехов?

— Прежде всего мой непосредственный руководитель. Для меня она — пример. Я работал во многих отделениях филиала, но таких руководителей не встречал. И, конечно же, — коллеги и клиенты. Естественно, родители: всегда хочется их радовать.

Все мои дела возникают «здесь и сейчас»

— Дмитрий, с чего обычно начинается ваш рабочий день?

— Прихожу на работу, вспоминаю, остались ли какие-то важные дела, не выполненные в прошлые дни. Если есть — оперативно с ними разбираюсь. Если нет — прикидываю план на день, что нужно сделать из текущей работы. Но в основном все мои дела возникают «здесь и сейчас».

— Ваша работа связана непосредственно с клиентами. Что вы считаете наиболее важным в работе с людьми?

— Индивидуальный подход к каждому. Иногда стоит забыть про свои принципы. Каждый клиент важен. Нужно уметь войти в его ситуацию, понять ее. Представить, будто ты на месте клиента и делаешь что-то не для него, а для себя. Если об этом постоянно помнить — все будет получаться.

— Какой самый яркий рабочий момент можете с ходу вспомнить?

— Совсем недавно был случай. Частый клиент нашего отделения — женщина, которая регулярно отправляет денежные переводы, — очень торопилась. С переводами в



отделении работает только одно окно, и в нем обслуживался клиент. Я понял, что человек спешит и ему нужно помочь. Так и сделал, в итоге женщина написала благодарность.

— А негативные моменты бывают?

— Не без этого. Иногда у клиента изначально плохое настроение. Он приходит и срывается на нас. Либо кто-то по каким-то причинам неудовлетворен качеством обслуживания. В этом случае я стараюсь поговорить, объяснить ситуацию. Чаще всего клиенты понимают нас и по ходу меняют свое мнение, покидая отделение удовлетворенными.

Работать с женщинами комфортнее

— Коллектив, в котором вы работаете, женский. Комфортно в таком окружении?

— На «вы» мы друг друга не называем, если только более взрослых коллег. Вообще, я с 10-го класса (у нас девушек было больше, чем парней) нахожусь в женском коллективе. Затем учился в экономическом колледже, где тоже в основном были девушки. Находиться среди женщин я привык и даже не обращаю на это внимания. Наверное, мне было бы менее удобно работать в мужском коллективе.

Вспомнилась история в тему. Как-то меня приглашали на работу в отдел безопасности. И один из руководителей, общаясь со мною, допустил, наверное, роковую ошибку, сказав: «Ну вот, вы работаете в женском коллективе, пора переходить к нам». Тогда я подумал: «Каждый день прихожу на работу, меня окружают красивые коллеги, которых я очень рад видеть. А тут... каждый день видеть мужчин»? Тогда я задумался, чего бы мне больше хотелось. Это, конечно, не основополагающая причина, почему я не перешел на другую работу, но одна из. Работать с женщинами мне нравится больше, с ними комфортнее.

— Чем занимаетесь в нерабочее время? Есть увлечения?

— Я веду активный образ жизни. Большое значение для меня имеет спорт. Посещаю спортзал, хожу на пробежки, занимаюсь на турнике. Участвую в различных спортивных мероприятиях. Из небанковских, например, Bison Rase (прим. ред. экстремальные беговые гонки с препятствиями). До 11-го класса я мечтал стать футболистом, но пришлось покинуть этот спорт из-за травмы. Меня интересуют автомобили. Неплохо играю на цимбалах.

— Если выбирать между книгой и фильмом, что бы предпочли?

— Честно, хотел бы выбрать книгу, но остановлюсь на фильме. В выходные постоянно приходится выбирать: поехать к родителям или остаться с друзьями. Книга отнимает много времени. А фильм можно посмотреть везде и всегда. Люблю все, кроме драм и мелодрам.

— Как у сотрудника банка не могу не спросить: на что предпочитаете тратить деньги?

— Всегда приятно тратить на развлечения: оттюнинговать машину, отдохнуть с друзьями, поучаствовать в Bison Rase.

Настроение поднимают клиенты

— Что считаете основой своей жизненной идеологии?

— Что есть сейчас — не будет завтра. Нужно ценить каждое мгновение.

— Чего не хватает ведущему специалисту по оказанию розничных банковских услуг для полного комфорта?

— Наверное, времени. Было бы его больше — я успевал бы все и был бы непомерно счастлив. Если коснуться материальных ценностей, не хватает квартиры в Минске: я снимаю жилье.

— Если настроение нерабочее, откуда черпаете вдохновение?

— Каким бы у меня ни было настроение, я всегда стараюсь выполнять свои обязанности качественно. Если очень захотеть — настроение появится. А вообще, его поднимают клиенты.

— Будь такая возможность, изменили бы что-нибудь в своей жизни? К примеру, в карьерном плане?

— Сложный вопрос. С точки зрения карьеры — мало что хотел бы изменить. Раньше были такие мысли. Сейчас об этом уже не думаю. Не всегда у меня было желание работать в «Беларусбанке» и строить свою карьеру именно здесь. Порою накатывало: «Зачем я сюда пошел, как тяжело». Но это проходящее. Теперь ничего не хочу менять. А в личной жизни — многое бы поменял.

” *Находиться среди женщин я привык и даже не обращаю на это внимания. Наверное, мне было бы менее удобно работать в мужском коллективе.* ”





Успешный бизнес-тренер Михаил ГРАФСКИЙ о демократии, танках и социальных сетях

Текст и фото:

Юлия ПАРЧУК

В новом веке успеха добьются лишь те, кто достаточно скромнен, чтобы не стесняться постоянно учиться. Человеческая природа такова, не имеет границ для самосовершенствования, улучшения своих профессиональных качеств. Вопрос лишь в том, насколько вы способны их расширять, готовы ли делать что-либо лучше. Может быть, вы уже считаете себя достаточно успешным человеком? Тогда стоит присмотреться, не наступают ли вам кто-то на пятки.

На базе Центра обучения и развития персонала «Беларусбанка» прошли пять тренингов «Навыки продаж премиальных продуктов MasterCard» с участием Михаила Графского, организованные специально для наших банкиров международной платежной системой MasterCard.

В перерыве между сессиями сертифицированный бизнес-тренер в интервью журналу «PRO Беларусбанк» рассказал, как быть лучшим в своей области, успеть за мировыми тенденциями и увеличить доход.

— Михаил, первое, что хотелось бы узнать, как вы пришли в сферу консалтинга. Ставили ли в самом начале своего карьерного пути цель стать бизнес-тренером?

— Да, у меня была цель стать тренером. Я получил педагогическое и психологическое образование. Так вышло, что, будучи студентом, пошел работать в тренинговый центр в Москве. Сначала был помощником, администратором, организатором семинаров. Но постепенно получал квалификацию и начал проводить свои учебные программы. После этого перешел работать в один из российских банков, где занимался разработкой учебных программ. Это был 2006 год. Там я начал проводить тренинги по работе с банковскими клиентами.

— Как появилась компания «Clientbridge», сколько человек с вами трудится?

— Отработав в банке несколько лет, понял, что амбиции мои и коллег выходят за рамки этой работы. Мы решили организовать свою компанию, что и сделали в 2009 году. Сейчас это небольшая организация из 4-х человек. Каждый из нас — эксперт в своей области и решает свои задачи. Я занимаюсь обучением, тренингами. Кто-то — методологией, другие — анализируют и разрабатывают бизнес-процессы. Существует команда внештатных бизнес-тренеров, которые по первому зову встают под наш флаг и несут его.

— Кого вы можете назвать своим главным учителем, кто так или иначе повлиял на ваш успех?

— Скорее, такого человека нет. Мы работаем сами по себе, ни на кого не похожи. Хочется, по крайней мере, так думать. Но мы учимся у наших клиентов и вместе с ними. Каждая компания, каждый клиент — это какой-то особенный случай, вызов. Готовим решения, которых раньше ни для кого не разрабатывали, получаем опыт на этих кейсах.

— На ваш взгляд, какая наиболее сильная черта присутствует у вас, которой не достает другим бизнес-тренерам вашего профиля и уровня?

— Мы стараемся глубоко войти в специфику бизнеса и понять особенности продукта, как в случае с MasterCard, которая пригласила нас специально для подготовки семинаров в Беларуси. У коллег высокие профессиональные стандарты, и это относится и к работе консультантов. Так что готов отвечать даже на технические вопросы: как работают платежные системы, почему карты устроены так или иначе, какие их виды существуют. Мало кто из бизнес-тренеров и консультантов настолько плотно изучает продукт пе-



ред тем, как проводить обучение. Многие берутся учить по технологии продаж, где задачей участников тренинга становится применить изложенную информацию к своей специфике. Мы стараемся максимально глубоко изучить продукт – например, все преимущества продуктовой линейки MasterCard, особенности премиальных карт, возможности, которые дает сотрудничество с этой международной платежной системой, которая много делает для развития платежной индустрии во всем мире и в Беларуси. В результате у банкиров есть готовое решение, как продавать.

— Преподаватель и писатель Уоррен Бенис говорил, что «руководство требует способности убеждения, а не отдавания приказов». Согласны ли вы с этим утверждением и как выстраиваете отношения с сотрудниками своей компании?

— Мы работаем с экспертами высокого уровня, поэтому каждый из сотрудников ценен как специалист. Конечно, отношения у нас исключительно партнерские. Мы всегда советуемся: вместе принимаем решения по поводу развития компании, решаем консалтинговые задачи. Поэтому мое мнение совпадает со словами Бениса: я приверженец демократического стиля управления.

— По каким критериям подбираете персонал, в частности продавцов?

— Нам не важно, есть ли у человека опыт работы в нашей сфере. Зато имеет значение, готов ли он развиваться. Будущий сотрудник должен быть первично грамотным, писать без ошибок и нормально формулировать свои мысли, не бояться брать на себя ответственность и обладать деловыми качествами, понимать, как работать со сроками. Дальше мы всему учим. И даже, скорее, отдаем предпочтение тем, кто не работал в консалтинге.

— Можно ли стать хорошим специалистом по продаже услуг

самостоятельно, без посещения специализированных тренингов?

— Конечно, можно!

Вопрос лишь в том, сколько времени на это уйдет.

Например, мы ходим на рынок и видим некоего азиатского товарища, который мастерски все продает и упаковывает. Продает иногда больше, чем мы можем съесть или унести. Это вроде как талант. Такие люди склонны к продажам. Но скорее всего он тоже у кого-то учился: был какой-то старший наставник, который говорил «делай как я», «повторяй за мной», «вот так, а не так». Иными словами, давал обратную связь.

В любом случае обучение — это нормально. Можно не посещать специализированных тренингов, а иметь хорошего учителя перед глазами — этого вполне достаточно.

— Известно, что всяческие перемены начинаются с личной ответственности каждого человека. А в чем заключается ваша самая большая ответственность?

— Она связана с решением задач, которые ставит клиент. Как руководителю, для меня важно выбрать направление, которое действительно сработает. Сделать на него ставку. А дальше уже мои коллеги занимаются реализацией этого направления, разрабатывают более детальные ходы. Например, если мы говорим про систему мотивации персонала, то партнеры в деталях рассчитывают формулы для этой системы, но мне нужно заложить основной принцип. Поэтому моя самая большая ответственность заключается именно в разработке верхнеуровневого решения.

— Какие вы можете дать советы по управлению персоналом и его развитию?

— Привяжусь к банковской специфике. Хорошо заметна основная тенденция, по которой идет развитие обучения персонала, — переход на дистанционную форму обучения. Очное обучение дорогое. Оно требует отвлечения со-



трудников от работы, сбора их в одном месте. А удаленное обучение позволяет снизить затраты и при правильном подходе обеспечить аналогичную эффективность. Формы его могут быть различные: решение кейсов, участие в видеосеминарах, прослушивание аудиокурсов, тестирование. Мы наблюдаем, что сейчас все больше банков, к примеру, в России, уже разрабатывают или разработали и внедрили подобную практику.

— Расскажите о наиболее интересных и удачных примерах из международных практик продаж?

— Еще одна мировая тенденция заключается в том, что банки сейчас нацелены на более точный анализ своих клиентских данных. Если раньше мы знали лишь пол, возраст, место работы, уровень дохода и размер остатка на счете клиента, то сейчас банки, как и другие организации, хотят знать о клиенте больше.

Например, существуют сегменты высокодоходных клиентов, которые, как правило, составляют 10% от общего размера клиентской базы. Они любят путешествовать в определенные регионы и тратятся на развлечения. Такой информации уже достаточно для того, чтобы мы предложили этим 10% клиентов какой-то хороший продукт. Все лучшие мировые практики продаж — как раз подобные решения. Смотрим на клиентскую базу, выделяем в ней какую-то область и готовим под нее специальный точечный продукт, который был бы релевантен. Этот продукт покупают.

— Значит, такой способ мониторинга аудитории используется широко за рубежом и приносит плодотворные результаты?

— Да, формируются целые отделы, которые работают с социальными сетями и мониторят активность клиентов: видят, куда они ездят, какие фотографии выкладывают, что лайкают, какими записями делятся. Когда существу-

ет несколько тысяч клиентов, можно понимать, каких они политических взглядов, какого возраста, пола, семейного положения, что любят. На основании этого можно предложить им что-то конкретное.

Forbes

\$64.21 MMB5 2037.16
€72.4 BRENT 49.36

Новости Расследования Мнения Рейтинги Миллиардеры Еще

Реклама 31.03.2016 18:50

Поделиться

Мне нравится

Твитнуть

Инвестиции в будущее: как повысить эффективность работы отдела продаж?



Михаил Графский Руководитель практики «Развитие персонала продаж» КСК групп

— По-вашему, социальные сети — перспективный и важный инструмент?

— Не только соцсети, но и мобильные устройства, «носимые» гаджеты.



В России есть хороший пример. В одном из банков недавно выпустили карту для людей, играющих в компьютерную игру «World Of Tanks». На ней изображены танки и символика игры. Все поклонники «танков», естественно, открыли себе эту карту. Они зачисляют деньги на игру, а в этот момент на карту поступает определенное количество игровой валюты, на которую можно купить новую броню, танки и прочее. Соответственно, можно проследить очень хорошую транзакционную активность. Это подтверждение того, что банк продумал свою аудиторию, сделал

хорошее предложение, правильно донес его. И оно «выстрелило».

— Михаил, как вы относитесь к тому, что банковская система все больше тяготеет к дистанционному обслуживанию, когда большинство операций происходит без личного контакта с клиентом?

— Это нормальная современная тенденция. Многие банки специализируются на этом, и, скорее всего, мы пойдем по тому же пути. То, что может быть перенесено на дистанционные каналы, — будет перенесено. Просто потому, что

для какой-то части аудитории это удобно. А для банка, условно, недорого и эффективно. Но в любом случае останутся какие-то операции, которые нужно будет совершать при личном визите. Это обусловлено отчасти законодательством и потребностями клиентов. Всегда есть люди, которые будут хотеть индивидуального обслуживания. Особенно эта тенденция сильна в сегменте высокодоходных клиентов: им важно иметь «своего» человека в банке, который будет отвечать за их деньги.

— Читала вашу рецензию на книгу «Идеальный питч. Революционный метод заключения крупных сделок». Вы отметили одну важную мысль: «Неважно, сколько информации вы предоставляете, мало ли, много, важно, насколько хороша ваша теория разума. Другими словами, важно, насколько хорошо вы можете приспособить информацию для восприятия другим человеком». У вас есть свои методики для так называемого «захвата» внимания собеседника или аудитории?

— Хочется верить, что есть. Но не сказал бы, что я как-то осознанно использую какие-то коммуникативные техники. Есть определенные инструменты. Например, я пытаюсь строить беседу от собеседника. То есть от его потребностей, взглядов и задач. Мне проще сначала узнать что-то о моем партнере, а потом уже подстроить свою презентацию, тренинг, деловую встречу под эти потребности. Хочу, чтобы я был полезен своему визави.

— А что вы считаете самым необходимым для создания наиболее выгодного канала коммуникаций с клиентом?

— Прежде всего, нужно оставаться человеком, а не работником компании, которую представляете. Особенно если это касается премиального сегмента клиентов. Люди, которые обладают высоким дохо-

ТЕЗИСЫ

- Неважно, какими продажами вы занимаетесь — B2B или B2C. Вы в любом случае будете иметь дело с личными ценностями вашего клиента.
- Встреча — вообще лишняя (а иногда и наоборот — вредный) этап технологии продаж в некоторых видах бизнеса.
- Клиенты привыкли получать скидки, продавцы привыкли, что клиентов интересует лишь цена. Это, в некоторых случаях, заблуждение. Продавец должен искать другие способы повышать ценность для своих клиентов. И чтобы начать искать другие драйверы, нужно перестроить мышление продавца с операционного подхода на консультационный.
- И если у вас нет времени на то, чтобы проводить диагностику проблем и выгод клиента, то остается работать в режиме презентации. Другими словами, вам нужно уметь правильно рассказывать клиенту как о проблемах, от которых вы сможете его избавить, так и о выгодах, которые он сможет получить от работы с вами и вашим продуктом.
- Дело в том, что даже для того, чтобы спрашивать клиента о чем-либо, вы уже должны предвидеть его проблемы или выгоды. Иначе ваши вопросы не приведут никуда. И наоборот, ваше предвидение начнет хорошо работать только на основе хотя бы минимального сбора информации о клиенте перед тем, как вы начнете приводить ему какие-либо аргументы.
- Когда вы пытаетесь предполагать что-то, вы, по сути, решаете что-то за клиента. Это может обернуться тем, что вы будете «навязывать» клиенту те аргументы, которые для него будут являться второстепенными или и вовсе неважными. И он будет сопротивляться. Это всегда риск. Однако, со временем, это перестанет быть для вас проблемой. Тем более что каждый аргумент, предлагаемый клиенту на основе вашего предвидения, можно проверить, задав клиенту вопрос, который даст вам понять, как клиент относится к этому аргументу.



дом, статусом в обществе, отмечают большую проблему: с ними все обращаются как с VIP-клиентами. «Лишь бы денег от нас забрать, — говорят они. — Остальное все неважно». Менеджеры ведут себя с ними чересчур почтительно, наигранно. Возможно, робеют, боятся что-то сделать, сказать или спросить. Но ведь и «випы» ценят простое человеческое общение. Ценят как раз тех продавцов, которые сами по себе интересные собеседники. Самое важное при работе с такой аудиторией — заинтересовать ее как личность и лишь потом — как сотрудник какой-либо компании. А для этого как раз недостаточно только пройти тренинги. Нужно читать правильные книжки и смотреть правильные фильмы. Скорее, даже просто читать и смотреть. Обучаться, быть эрудированным, подкованным.

— В период экономического кризиса работа с какими клиентами должна быть приоритетна для банка: новыми или уже существующими? Важнее привлекать новых клиентов и наращивать клиентскую базу либо расширять кросс-продажи и количество продуктов, услуг среди существующих?

— Важно удержать и не растерять своих клиентов. Если мы видим свои сильные стороны и то, что в кризисные времена клиенты тяготеют не к высококорисловым инструментам, а к классическим финансовым, надежным, стабильным банкам с государственным участием, — грех упускать такую возможность и не привлекать клиентов, которым это нужно.

— Какой проект за все время вашей бизнес-практики вы считаете наиболее успешным?

— Безусловно, мы очень гордимся работой с MasterCard. Вместе мы с 2011 года и проводим обучение для разных банков. Динамика роста продаж после нашего обучения составляет 25 — 30%. И это здорово. Причем даже при небольших инвестициях уже через месяц заметен результат роста, который сохраняется.



— Какую максимально полезную и интересную литературу вы могли бы порекомендовать людям, которые стремятся увеличить свои продажи?

— Это, конечно же, зависит от того, что люди продают. Для розничных и оптовых продаж литература будет различаться.

Если говорить про B2B канал, я бы рекомендовал книги про SPIN-продажи Нила Рэкхема. Для роз-

ничных продавцов отмечу понравившуюся мне книгу Альберта Тьютина «Проактивные продажи».

— В своей практике используете вебинары?

— Стараемся проводить 1 или 2 в месяц, в основном, они открытые и ориентированы на первичное знакомство. Рассказываем о своих инструментах, находках, проектах, чтобы те, кто сомневается, стоит ли к нам обращаться, не сомневались. Проводим вебинары и по задаче клиентов.

— В своем блоге в материале «Тренинг продаж: учет ценностей клиента» вы писали, что «ценности — это то, что важно для человека», а также «ценности чаще проявляются тогда, когда человек говорит о том, что он хочет сделать». Какие ценности у вас? И в завершение нашего интервью поделитесь своими профессиональными планами.

— Я ценю профессионализм. Не люблю иметь дело с непрофессионалами. Считаю недолгосрочной стратегией ту, в которой человек пытается, не будучи профессионалом, «вылезти» на каких-то других качествах. Скорее, не профессионализм, а экспертиза в какой-то области может выиграть время. Поэтому наши профессиональные планы заключаются в расширении количества экспертов. Активно ищем новых, чтобы усилить зоны, для которых требуется дополнительная перспектива, дополнительные руки. Планы пока такие: масштабировать то, что мы умеем делать хорошо. Делать это больше, чаще, эффективнее.



«Бесценные города» — бесценные впечатления

Лето позади, но это не повод отказываться от путешествий. Тем более с надежным попутчиком – премиальной картой платежной системы MasterCard.

Увидеть лучшие спектакли Большого театра, посетить закрытые мероприятия и ключевые спортивные события, подарить вашим детям незабываемые эмоции от посещения Disneyland Paris, получить скидки в бутиках и спа-

салонах, воспользоваться привилегиями VIP-статуса в сети популярнейших отелей и ресторанов мира и многое другое предлагает своим клиентам MasterCard в рамках программы «Бесценные города».

Среди партнеров проекта шикарная сеть отелей Small Luxury Hotels of the World, крупнейшая компания по прокату автомобилей в мире Hertz, знаменитый универсам El Corte Ingles, ресторан всемирно известного кутюрье Роберто Кавалли и многие другие. Привилегии действуют более чем в 100 странах мира.

На сайте www.priceless.com можно выбрать город, в который вы собираетесь отправиться, и узнать все о привилегиях от MasterCard в этом населенном пункте.

Почувствуйте себя особым гостем с картой MasterCard!

Справочно

Международный проект MasterCard Priceless Cities стартовал более пяти лет назад. Первым статус «бесценного города» в июле 2011 года приобрел Нью-Йорк, за ним последовал целый ряд мировых столиц и уникальных городов.

В программе участвуют карты MasterCard Standard, MasterCard Gold, MasterCard Black Edition



РАЗВЛЕЧЕНИЯ

Закулисная жизнь Эйфелевой башни

Вы пройдете «за кулисы» этого парижского шедевра в составе небольшой группы в сопровождении гида.

Отправной точкой экскурсии станет бункер, скрытый под Марсовым полем, из которого вы проследуете во впечатляющий своими масштабами машинный зал, откуда вот уже более 100 лет выполняется управление работой лифтов.

На втором ярусе вас ожидает неповторимый вид на Париж. Вам как VIP-гостю будет предложено заглянуть в престижный ресторан Жюль-Верн, расположенный на самом верху башни, и стать одним из тех немногих счастливиц, кому повезло увидеть панораму Парижа.



В гости к Гарри Поттеру: Студия Warner Bros. в Лондоне

В марте 2015 г. Студия Warner Bros. открыла в Лондоне павильон в 20 000 квадратных футов, где можно раскрыть тайны съемок некоторых наиболее известных сцен, а также сделать фотографии на фоне Хогвартс-экспресса и знаменитой багажной тележки, которая исчезает через стенку платформы.

Желающие могут прогуляться вдоль поезда и посидеть в купе вагона, который использовался во время съемок. Бутафорский багаж будет выставлен на обозрение посетителям, которые при нажатии на интерактивные кнопки узнают, кому он принадлежал (а именно таким героям, как Гермиона Грейнджер, Драко Малfoy, Луна Лавгуд и другие).



ГАСТРОНОМИЯ

Ужин в Риме под джазовый концерт на историческом трамвае

Tramjazz – это целый вечер развлечений, включающий джазовый концерт, великолепный ужин при свечах и ночную экскурсию по Риму, причем все это в салоне исторического трамвая из коллекции Atac, который был переделан под ресторан и концертный зал на колесах.

Экскурсия начинается на площади Piazza di Porta Maggiore в 21:00 и заканчивается на Piazza di Porta Maggiore в 24:00. Не пропустите возможности получить это уникальное впечатление. Благодаря MasterCard вы получите приветственный напиток, которым можно насладиться в салоне трамвая, и CD с джазовой музыкой в подарок по окончании экскурсии.





ПУТЕШЕСТВИЯ

Бесценные впечатления в отелях The Leading Hotels of the World

Более 375 роскошных отелей в 75 странах объединяет не единообразие, а яркая индивидуальность каждого из них, будь то отель в бывшем замке или дворце, городская гостиница, отель, затерянный в горах или уютно расположившийся на частном острове.

Получите бонус в размере 150 долларов (или эквивалент в местной валюте) на один номер, который предоставляется при условии пребывания в одном из участвующих отелей в течение 3 и более ночей подряд.

Сумму бонуса необходимо потратить в отеле во время пребывания. Бонус нельзя использовать непосредственно для оплаты номера.



Незабываемая прогулка на яхте по Бая-де-Гуанабара

Представьте себя на борту парусника с опытными моряками, влюбленными в Рио и парусный спорт. Хорошая беседа, ветер в спину и возможность полюбоваться самыми красивыми в мире открыточными пейзажами! Не многие имеют возможность рассмотреть Рио с этой точки. Город славится красивыми пляжами, холмами, окаймляющими побережье, а также великолепным видом с вершины горы Сахарная голова и статуей Христа Спасителя, но мечтали ли вы когда-нибудь рассмотреть эти красоты с моря? А когда вы проплывете по другому маршруту, пролегающему по самым красивым местам в Бая-де-Гуанабара и обучитесь основам парусного спорта, яхты наверняка станут вашей новой страстью.



Лучшие экскурсии по городам всего мира

Познакомьтесь с одним из самых удобных и доступных сервисов по бронированию экскурсий – Weatlas. Больше не нужно искать туристические центры в незнакомом месте – Weatlas работает в 95 странах, включая более 700 городов. Сервис полностью гарантирует проведение экскурсий, а подтверждение заказа происходит моментально.

Для держателей всех карт MasterCard сервис Weatlas предлагает скидку 10% на любую экскурсию. Чтобы воспользоваться предложением, выберите понравившуюся экскурсию на сайте Weatlas.com и нажмите на кнопку «Забронировать». Введите промокод «MCWeatlas» в специальную форму на странице бронирования. Скидка будет предоставлена автоматически.

weatlas

Экскурсии, развлечения и билеты по всему миру

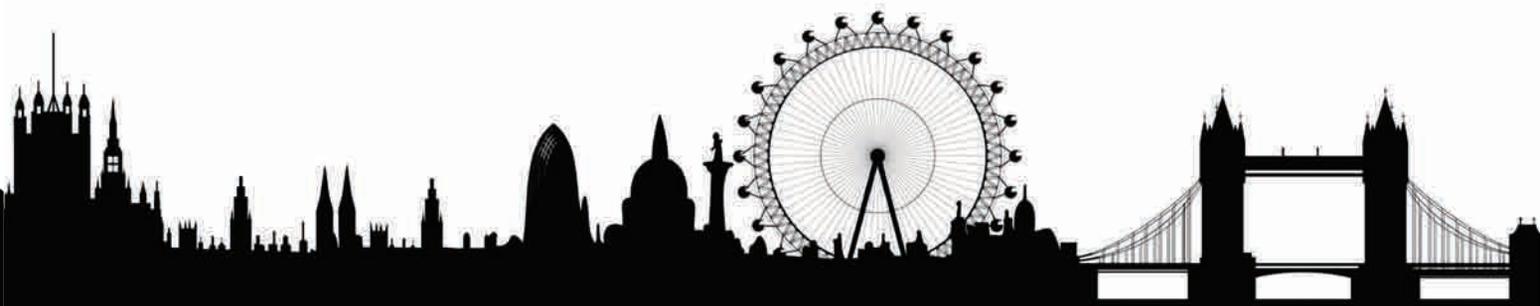
Введите город

Например: Прага, Стамбул, Париж, Рим, Стамбул или Италия

Отзывы наших клиентов

- Спасибо Вам большое, мы с женой остались очень довольны!
- Мне очень понравилось Версаль. Очень красивый и яркий!
- Экскурсия в Шингедзи была очень увлекательной!

3472 экскурсий в 477 городах! Мгновенное подтверждение Оплата онлайн, прямо на сайте



ПОКУПКИ И УСЛУГИ

Персональный шопинг в магазине Karl Lagerfeld со скидкой 20%

Karl Lagerfeld Women's в Мюнхене стал Меккой моды для женщин, ревностно следящих за стильными новинками всемирно успешного дизайнера. В магазине площадью 180 кв. м представлены модные вещи и аксессуары из последней коллекции бренда Karl Lagerfeld, выдержанной в концептуальном пуристическом стиле.

Только для вас — личное приветствие от руководства магазина, шампанское, консультация стилиста, а также скидка 20% на товары текущей коллекции при покупке на сумму от 250 евро.



Скидка 10 % на следующую покупку в El Corte Inglés

Посетите Службу информации для туристов и получите приветственный подарок для клиентов MasterCard — изысканную закуску и бокал вина.

Предъявите свою карту в Службе информации для туристов и получите скидку 10% на покупку.

Дополнительная информация:

- предложение распространяется только на иногородних туристов;
- предложение действует только в магазине по улице Каstellана в Мадриде, в магазине по проспекту Диагональ в Барселоне, в торговом центре Costa Marbella в Марбелье;
- предложение действует до 31 декабря 2016 года.



Эксклюзивные скидки в Woodbury Common Premium Outlets

Живописный торговый центр Woodbury Common Premium Outlets, расположенный всего в часе езды от Нью-Йорка, насчитывает самое большое количество аутлетов дизайнерских брендов в мире.

По прибытии обратитесь в Центр информации и возьмите бесплатный экземпляр путеводителя по предложениям торгового центра Woodbury Common Premium Outlets с купонами на скидки до 25%. Затем, совершая покупки в таких магазинах, как Calvin Klein, Elie Tahari, J.Crew Factory, SARAR, Theory и многих других, предъявляйте путеводитель по предложениям и карту MasterCard на кассе, чтобы воспользоваться скидками и предложениями.

Согласитесь, такие бонусы по-настоящему бесценны на отдыхе!

Подробная информация об условиях и возможностях программы привилегий MasterCard размещена на сайте www.priceless.com.





Александра Герасименя о Рио, соперницах и отношении к допингу

«ЕЩЕ ПОЛГОДА НАЗАД МНЕ КАЗАЛОСЬ, ЧТО У МЕНЯ В БУКВАЛЬНОМ СМЫСЛЕ «ПОЕДЕТ КРЫША»

Отзвучали фанфары летней Олимпиады в Рио, разъехались по домам атлеты. Эта Олимпиада оказалась как никогда резонансной, наполненной скандалами и интригами. Может, именно поэтому к ней повышенный интерес. И к тому, что происходит после. Мельдоний, кражи, нападения... Наблюдая за новостными лентами агентств, становится стыдно перед предками, заложившими традиции и философию Олимпийских игр: не так уж много из завещанного ими осталось без оттенка негатива, налета сенсационности и двойных стандартов.

Одним словом, чтобы составить впечатление об Играх, неплохо бы на них посмотреть лично.

Ну или в крайнем случае услышать обо всем, как говорится, из первых уст.

Например, от бронзовой призерки по плаванию и по совместительству рекламного лица «Беларусбанка» Александры ГЕРАСИМЕНИ.

В последнее время Александра дала немало интервью: рассказала и о личном, и о планах на будущее, и о подводных камнях этой Олимпиады. Казалось бы, что еще может поведать спортсменка? Тем не менее «PRO Беларусбанк» публикует самые интересные мысли и рассуждения Александры, которыми она поделилась, побывав в банке по возвращении из Рио.

Текст и фото:

Евгения ЖУКОВСКАЯ

О том, чем эта Олимпиада отличается от других

Учитывая, сколько внимания в стране уделяется спорту, было бы неплохо в будущем провести Игры у нас. Что касается Олимпиады в Рио, то и от страны, и от города осталось двоякое впечатление. Обстановка там была достаточно напряженная, и это касается как самих соревнований, так и свободного времяпрепровождения. Частые кражи, разные неприятные инциденты на улицах города, ограбления случались даже среди белого дня и буквально с приставленным к голове пистолетом. Все это вселяло страх. За 2 недели, что я провела в Рио, я ни разу не вышла за пределы деревни без сопровождения.

Еще я хорошо помню, как на предыдущих Играх в олимпийской деревне под окнами часто пели и танцевали спортсмены. Все это создавало атмосферу праздника. Здесь этого не было.

Как мне кажется, сами бразильцы оказались не готовы к Олимпиаде. Полупустые трибуны (ведь большая часть местных жителей просто не могла себе позволить посе-

тить соревнования), недовольство от огромного количества приехавших людей, из-за которых перекрывались дороги, места общего пользования — все это накладывало отпечаток негатива. Бразильцы не были готовы к Олимпиаде еще и потому, что практически не разговаривали на английском. Даже многие волонтеры либо не знали того, что у них спрашивают, либо их английского было недостаточно, чтобы что-то объяснить.

Вместе с тем чаще всего нас окружали позитивно настроенные бразильцы. Многие даже просились сфотографироваться с нами.

В гостинице персонал тоже был достаточно добродушным, даже с неким благоговением относился к олимпийцам. Что касается самих олимпийских объектов — все они были достаточно красивыми и добротными, вполне подходили для соревнований такого уровня, но вместе с тем не такими впечатляющими, как в Лондоне, где нельзя было увидеть край бассейна, или Пекине, где любой объект, что снаружи, что изнутри, выглядел просто восхитительно.





ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ

СЕРЕБРО

Лондон 2012 г.

50 м и 100 м вольный стиль.

БРОНЗА

Рио-де-Жанейро 2016 г.

50 м вольный стиль.

О Бразилии и достопримечательностях

О стране в памяти сохраняются лишь какие-то обрывки, увиденные из окна автобуса. В Бразилии рано темнеет, где-то в пять, полшестого, наши соревнования начинались в десять вечера. Кроме того, до соревнований не получалось выйти куда-то из-за нехватки времени, ну и страха. После решающего заплыва и медали тоже как-то не срослось. Награждение, мероприятия, съемки — и отлет домой. Разве что в сувенирную лавку заскочила за подарками родным.

О стадионе «Маракана»

Честно говоря, попасть на Олимпийский стадион мне так и не удалось. На нем произошло открытие Олимпиады, в котором я не участвовала. Да и на предыдущих Олимпийских играх мы обычно не выходили на открытие, поскольку, как правило, уже на следующий день выступали на соревнованиях. В этот раз решили не нарушать традицию.

О форме для олимпийцев

Парадная форма сборной в этот раз порадовала. И фасон, и цвет: все к месту, красиво, стильно и удобно. Спасибо Юлии Латушкиной за оригинальный дизайн. Такую форму в принципе можно и в повседневной жизни носить. Во всяком случае, в Рио мы заметили, что хорошо смотримся на фоне других спортсменов, выделяемся.

О планах на медали

На эту Олимпиаду планов по медалям для сборной никто не ставил и не прописывал. Но, конечно, все наделись и верили. Хотя в последнее время команда не демонстрировала каких-то высоких результатов и хороших секунд. Все ждали в первую очередь личных рекордов. К сожалению, в этот раз не все удалось. Я думаю, фе-

дерация плавания сделает свои выводы и в ближайшее время вынесет решение.

О том, кого опасалась больше всего

Нынешняя Олимпиада была очень сильная в плане конкурентов. Прежние лидеры вполне были готовы повторить свои результаты. Вне конкуренции были кореянки, которые в последнее время показывали впечатляющие результаты. И для всех было удивительно, что кроме командного первенства они не взяли ни одной медали в личном зачете. Но выделить кого-то одного очень сложно. Все, кто вышел в заплыв, были готовы взять медали. Для многих, наверное, решающим фактором стала удача.

О доминирующих странах

Если говорить в целом о плавании, то, естественно, Америка доминирует по количеству завоеванных медалей. Назвать конкретных спортсменов сложно, потому что конкретно на этой Олимпиаде «высочили» те, от кого никто не ожидал впечатляющих результатов. Откровенно удивила (и не только меня) 16-летняя канадка, которая достойно выступала в финале, да и молодая американка тоже показала класс. В последнее время на многих мировых турнирах лидировали австралийки. Они были на голову выше всех. Почему не взяли олимпийскую медаль? Ну, это вопрос не ко мне. Думаю, они будут серьезно анализировать свои ошибки.

О подготовке к Олимпиаде

Подготовка к Олимпийским играм начинается на следующий день после предыдущих. Отдых — это в какой-то мере тоже подготовка, потому что ты не можешь работать, если не отдохнул. Как говорится, кто хорошо отдыхает, тот хорошо работает.

После чемпионата мира в Казани я поняла, что мне нужно менять тренера. Это непростой процесс. На каком-то этапе мне просто хотелось закончить спортивную карьеру, руки, откровенно говоря, опускались. Я была на грани нервного срыва. С другой стороны, понимала, что за полгода до Олимпиады заканчивать как-то неправильно, нелогично. Тем более 3,5 года уже были потрачены на подготовку. Да и я всегда мечтала побывать в Бразилии. Возможно, это тоже сыграло немаловажную роль.

А потом все получилось с Дэвидом Сало¹. И моя первая, достаточно длительная (прим. ред. полтора месяца) поездка в Штаты вселила надежду, что не все еще потеряно и я могу добиться результата. Позже были еще одни сборы в Америке. Здесь, в Беларуси, я продолжала работать со своим тренером Еленой Владимировной (прим. ред. Климовой, первый и единственный личный тренер Александры Герасимени).

”” Подготовка к Олимпийским играм начинается на следующий день после предыдущих. Отдых — это в какой-то мере тоже подготовка, потому что ты не можешь работать, если не отдохнул. Как говорится, кто хорошо отдыхает, тот хорошо работает. ””

¹ Известный американский тренер по плаванию, главный тренер университета Южной Каролины. Подготовил много призеров и чемпионов Олимпийских игр. Для любого спортсмена тренироваться у него — престижно. Тренирует по собственной системе, которая значительно отличается от используемых на постсоветском пространстве.



О спортивном характере

От многих спортсменов слышала, что тренироваться у Сало — это работа на износ, на пределе возможностей. Когда сама туда приехала — прочувствовала. На следующий день после прилета пришла на тренировку, и знаете, никому не было дела до моего физического состояния, акклиматизации. Подход один: пришла — значит, работай, выкладывайся по максимуму. Я так переживала, что не выдержу нагрузок, не смогу выполнять все упражнения.

Что мне понравилось в тренировках с Сало — это действительно очень большая и насыщенная программа подготовки. У меня практически не было свободных дней. Пришлось по душе и его отношение к спортсменам: никто никого не заставляет, хочешь — приходи, хочешь — нет, все на твоей совести. Кроме того, у него ты сам выбираешь режим тренировки. Конечно, задание у всех одно, но ты сам решаешь, как тебе над ним работать. И наконец, самое приятное, что после каждой тренировки тренер говорил: «Браво, молодцы, хорошо поработали». Привлекает его отношение к спортсменам: такое ненавязчивое, свободное и легкое.

И хоть у Сало ты как бы сам отвечал за свою тренировку — его роль как тренера была очень высока. Один его авторитет чего стоит! Что и говорить, попасть к Сало — это по меньшей мере престижно. А попав к тренеру такого уровня и ничего не делать — как-то глупо. Хочется же и себя показать с лучшей стороны...

О тренировках для пловцов

У многих, наверное, сложилось впечатление, что мы, пловцы, во время тренировок лишь плаваем от бортика к бортику и все. На самом деле мы еще и в зале тренируемся, причем занятия эти очень разносторонние: не только выполняем какие-то общефизические упражнения, но и работаем с весом, и на максимальную силу. В целом процесс подготовки пловца нельзя назвать однообразным, ведь даже для занятий в бассейне у нас есть много различных приспособлений: досочка для рук и для ног, лопаточки, парашюты.

Говорить о том, сколько за день проплывает спортсмен, можно довольно приблизительно: в рабочем периоде за тренировку проплываем 4,5 — 5 км. Соответственно, если 2 тренировки в день, то 9 — 10 км. Когда тренировалась в Америке в первый раз, у нас была только одна тренировка в день. К слову, это меня поначалу очень удивило. Когда приехала на сборы во второй раз, сказали, что можно ходить на тренировку дважды. Но вторые тренировки были больше для тех, кто плавает на длинные дистанции. В Америке за тренировку мы проплывали по 7 — 7,5 км.

Правда, когда находимся в предсоревновательном периоде, проплываем где-то 3 — 3,5 км. В самом интенсивном периоде подготовки к соревнованиям обычно на тре-

нировку уходит 5 часов: утром занимаемся 2 часа, потом часа 4 отдыхаем, затем тренируемся где-то 1 — 1,5 в зале, а затем еще 1,5 часа плаваем.

Не меньше времени тратили на тренировки и в Америке. Несмотря на то что в бассейне я тренировалась всего один раз в день, на зал у меня уходило порядка 3 часов (разминка, заминка, растяжка и т.д.). Кстати, в Штатах в зале мы занимались без тренера.

Хотя, в сущности, у Сало тренировки были настолько интенсивными, что в принципе занятия в зале были не нужны, поскольку силовые упражнения выполнялись уже в воде.

Об отношении к допингу

Никто со свечкой не стоял, я видел и не может знать наверняка, что происходило. Что касается Юлии Ефимовой и всего, что происходило вокруг нее, мне сложно судить... В моей жизни была похожая ситуация: будучи

совсем молодой, я здорово поплатилась за свою невнимательность. Доказывать кому-то, что ты ничего не употреблял — бесполезно. Да и как докажешь, когда тебе предъявляют результаты отчета допинговой комиссии.

А вообще, каждый спортсмен должен уважать соперника. Высказывания и поведение конкуренток Юлии Ефимовой на пьедестале по меньшей мере были некрасивыми и неуважительными.

О том, человек ли Фелпс²

Если честно, я его не трогала (смеется), поэтому на 100% утверждать, что человек, не берусь. Видела его только на расстоянии. Он не сильно подпускает к себе кого-то, старается держаться в стороне. Да и вообще, во время тренировок я ни разу не видела его в бассейне плавающим. О нем бытуют разные мнения, и сложно сказать, что из этого правда. Поскольку лично с Фелпсом не знакома, принимать чью-то точку зрения о нем не буду.



ЧЕМПИОНАТ МИРА ЗОЛОТО

Шанхай 2011 г.
100 м вольный стиль;
Стамбул 2012 г.
50 м вольный стиль.

² Майкл Фелпс — американский пловец, единственный в истории спорта 23-кратный Олимпийский чемпион (13 раз — на индивидуальных дистанциях, 10 — в эстафетах), 26-кратный чемпион мира в 50-метровом бассейне, многократный рекордсмен мира. Абсолютный рекордсмен по количеству наград (28) в истории Олимпийских игр. Спортивное прозвище — «Балтиморская пуля».



ЧЕМПИОНАТ ЕВРОПЫ

ЗОЛОТО

Будапешт 2010 г.
50 м на спине;
Шартр 2012 г.
50 м вольный стиль,
50 м баттерфляй.

СЕРЕБРО

Стамбул 2009 г.
50 м на спине;
Будапешт 2010 г.
100 м вольный стиль;
Шартр 2012 г.
50 м баттерфляй.

БРОНЗА

Стамбул 2009 г.
100 м на спине;
Шартр 2012 г.
4×50 м баттерфляй.

О стрессах

Любой человек не может постоянно быть на позитиве. Еще полгода назад мне казалось, что у меня в буквальном смысле «поедет крыша». Справиться с такими ситуациями помогает, во-первых, правильная мотивация, когда есть к чему идти, несмотря на то, что происходит. А во-вторых, очень хорошо, когда есть люди, которые создают для тебя спокойную обстановку. Нужно просто свести к минимуму общение с теми, кто ее разрушает. Тогда все вокруг быстро налаживается.

О переживаниях за коллег по команде

Вообще, у нас, спортсменов, не принято вслух говорить о планах на медали: боимся сглазить. Но всегда желаем друг другу удачи. Чаще всего молча, чтобы не тратить лишних эмоций. Конечно, держим друг за друга кулачки. Жаль, не всегда удается поболеть за коллег по команде. Когда у нас выдался выходной, не получилось попасть к баскетболисткам. Хотя я знаю, что наши ребята ходили болеть за боксеров и так орали, что их даже показали по телевизору.

Я в принципе перед заплывами стараюсь не посещать соревнования: лишняя трата эмоций и сил — ни к чему. Чтобы настроиться на заплыв, нужно сохранять спокойствие.

О том, где хранит медали

Мои награды с прошлых игр находятся у отца. Он видит их чаще, чем я. Да и эту медаль, не успела я приехать, надел на себя и не снимал, пока не лег спать.

О наличных деньгах

В Рио носить с собой наличные было без необходимости. Как уже говорила, там особо никуда не ходили из-за нехватки времени и потому, что просто опасались ходить по улицам. Откровенно говоря, даже положить деньги было некуда. Обычно ходишь в спортивной форме, сумочка с нею как-то не очень сочетается (*улыбается*). Вообще, я сумочки если и ношу, то маленькие. Кошелек в них класть неудобно, зато карточку — в самый раз. Ее и плачу, если приходится.

О благотворительности

Постараюсь продолжить все начатое. Проект «Золотая рыбка», который стал моим важным детищем, не собираюсь забрасывать. Его нужно развивать и продвигать. Еще у меня есть свой клуб по плаванию. Надеюсь, что теперь смогу уделить достаточно времени и ему. В планах есть (да и многие интересуются) провести очередной турнир Мова СUP. Мне кажется, объединять спорт и национальную идентичность — хорошая идея.

О главном опыте Олимпиады

Несмотря на все обстоятельства, если чего-то очень хотеть — все возможно.



Мои награды с прошлых игр находятся у отца.

Он видит их чаще, чем я. Да и эту медаль, не успела я приехать, надел на себя и не снимал, пока не лег спать.



УНИВЕРСИАДА ЗОЛОТО

Белград 2009 г., Шэньчжэнь 2011 г.,
Казань 2013 г.
50 м вольный стиль;
Казань 2013 г.
100 м вольный стиль, 50 м баттерфляй.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ НАГРАДЫ И ЗВАНИЯ

Заслуженный мастер спорта
Республики Беларусь.
Орден Отечества III степени



Не каждый заговор теория

Звездный дуэт Джорджа Клуни и Джулии Робертс, отлично зарекомендовавший себя еще в «друзьях Оушена», на радость поклонникам продолжил совместную работу (уже в четвертый раз) и снялся в криминальной драме Джоди Фостера «Финансовый монстр».



Новая ипостась красавчика Клуни придется по душе многим представительницам прекрасного пола: в картине он сыграл харизматичного и уверенного в себе телеведущего Ли Гейтса, совсем непохожего на предыдущих героев актера — супергероя Бэтмена («Бэтмен против Робин») и врача скорой помощи («Скорая помощь»).

Ли давно работал на телевидении, а благодаря тому что был неглуп (правда, страдал позерством), стал ведущим программы о финансах (шоу называлось «Финансовый монстр»). За короткое время изучил все, что имело отношение к торговле акциями и иным способам приумножения капитала. Герой относился к своей работе не очень серьезно, ведь прекрасно понимал, что это просто шоу, а если какому-то чудаку захочется проверить его советы на практике, то пусть пеняет на себя, ведь Ли все-таки не финансист, а телеведущий.

В этот день Ли было лень смотреть сценарий, он был уверен, что легко без него справится, а его помощница Пэтти (режиссер шоу в исполнении Джулии Робертс) хоть и не была в этом убеждена, но верила, что герой сможет выкрутиться из любой ситуации. Так и случилось: Ли был на коне, он говорил не умолкая, как вдруг Пэтти увидела парня с коробками, который чудом не попал в кадр. Она подумала, что этот молодой человек (обманутого вкладчика Кайла, кстати, сыграл Джек О'Коннелл) заблудился или хотел с близкого расстояния посмотреть, как снимают телевизионную программу, поэтому не стала беспокоить охрану. Но когда этот парень появился перед камерами и выхватил пистолет, Пэтти приказала выйти из прямого эфира. Однако Кайл, направив оружие в голову Ли, потребовал, чтобы включили камеры. Пэтти вынуждена была послушаться, а затем он начал рассказывать о том, как из-за совета телеведущего поте-

Цитата из фильма

”

Да, у меня оружие. Но я не преступник. Вот, кто настоящий преступник. Они лишают нас всего и живут припеваючи. Где справедливость?

У тебя все так просто, аж бесит! ”

рял 60 тысяч долларов (напомним, что все действие происходит в прямом эфире). Ли хотел откупиться от этого паренька, но тот приказал ему надеть начиненный взрывчаткой жилет, после чего продолжил свой рассказ. Он отдавал себе отчет в том, что не выйдет из этого здания, и вместе с тем очень хотел добиться справедливости. А в это самое время спецназ готовился к штурму студии...

Но не будем спойлерить и лишь отметим, что в фильме показана не только актуальная в наши дни тема финансов и игры на бирже, но и большая драма одного человека, который пострадал от махинаций и стал жертвой системы, а в телевизоре все просто смотрят на шоу, которое им показывают.

В целом фильм получился очень интересный, захватывающий, уже с первой минуты от него непросто оторваться и хочется узнать, чем же все закончится и кто виноват.



«Занавес, кувшин и блюдо с фруктами» (1893—1894 годы)
 В «Руководстве по инвестированию на рынке предметов искусства» компании Kunst Asset Management GmbH эта картина стоит на шестом месте в списке 500 самых дорогих произведений искусства, проданных за последние 20 лет. Ее стоимость в момент последней продажи в 1999 году составила 60,5 млн долларов США.

В этом году французы отмечают 110 лет со дня рождения своего великого соотечественника Поля Сезанна. В рейтинге самых «ценных» мастеров он занимает четвертое место после Пикассо, Моне и Ван Гога. А ведь сложись обстоятельства чуть иначе — и Сезанн мог стать банкиром.

бета-Онорина Обер родила ему сына вне брака, и, хотя отец сразу признал наследника, официальным браком родители сочетались, только когда Полю исполнилось 5 лет.

Луи-Огюст видел его продолжателем своего дела. Поль не перечил: к занятиям искусством в детстве и ранней юности он не стремился. Любопытно, что подающим надежды художником в его компании считался... Эмиль Золя, позже стяжавший славу на литературном поприще. Когда в жизни Поля произошел перелом к творчеству? Исследователижимают плечами. Сыграла ли тут роль любовь матери Поля к романтической живописи или сказалось влияние Золя, который уехал в Париж делать свою судьбу и окунулся в богемную жизнь? Так или иначе, Поль попросил отца оплатить ему курс живописи в художественной школе.

Отец не возражал, так как не подозревал, во что это выльется. Договор был таков: юноша прослушает курс на юридическом факультете, а рисованием будет заниматься в свободное время. Но Поль, вопреки обещаниям, ушел в живопись с головой. Он все время проводил за мольбертом и в какой-то момент дал понять отцу, что ни юристом, ни банкиром не станет. Луи-Огюст с трудом пережил шок, однако не проклял сына, как это случалось в истории, и даже не отказал ему в финансовой помощи. Отныне их отношения буд-

Его дед, потомственный крестьянин, перебрался в провансальский город Экс и работал портным, а отец, Луи-Огюст, основал шляпное дело, но чуть погодя занялся ростовщичеством, которое завершилось созданием банка.

Сезанна-старшего в Эксе недолюбливали, ведь он знал реальное финансовое положение многих видных семей. Но Луи-Огюст, живя размеренно и благопристойно, эту неприязнь игнорировал. Правда, один грешок на его совести имелся. Анна-Елиза-

бет напоминать долгоиграющую драму, основной сюжет которой: ненависть к творческой профессии сына и мучительная денежная зависимость от отца со стороны Поля.

Даже когда Поль завел семью, то долгие годы ничего не говорил отцу, стараясь содержать ее все на те же отцовские деньги. К слову, своего сына — тоже Поля — от натурщицы Органс Фике он также признал при рождении, но официальным браком с подружкой жизни сочетался только через 14 лет!

Начало художественной карьеры Сезанна — это череда отказов принять его работы для показа на выставках. В какой-то момент от отчаяния Сезанн решил покончить с живописью и поступил на службу в банк отца. Но менее чем через год, устав от банковской рутины, уехал в Париж, снял мастерскую и вновь погрузился в творчество.

Лишь спустя несколько лет удача улыбнулась Сезанну. После участия в ряде выставок он приобрел первых поклонников. Появились пусть небольшие, но свои деньги за проданные полотна, что было весьма кстати, поскольку отец, узнавший о тайной семье Поля, лишил его финансовой поддержки.

На какое-то время плечо подставил Золя, к тому времени уже считавшийся видным писателем. Но вскоре эта дружба кончилась: Золя опубликовал роман «Творчество», главный герой которого, художник-неудачник, был списан с Сезанна. С тех пор Сезанн и Золя никогда больше не разговаривали.

В том же году Поль женился на Органс. На бракосочетании присутствовал отец художника, что означало их примирение. А осенью Луи-Огюст умер, оставив сыну большое наследство. Сорокасемилетний Сезанн наконец получил возможность, не заботясь о хлебе насущном, безраздельно отдаться живописи. Из-под его кисти вышло 800 с лишним картин. А в 1906 году Сезанн написал одному из последователей: «Я стар, болен, и я поклялся умереть за работой». Все так и случилось.

15 октября, пользуясь прояснением погоды, Сезанн отправился на этюды неподалеку от мастерской. Началась гроза. Не обращая внимания на дождь, Сезанн стал работать. Прошло несколько часов, дождь по-прежнему лил как из ведра. В промокшей одежде, дрожа от сырости, художник решил уйти. Под тяжестью мольберта он едва передвигал ноги. И вдруг упал без сознания. В таком состоянии его и обнаружил возчик прачечной, который доставил художника домой. Неделю спустя Сезанн скончался от воспаления легких...



Почему быстрый рост компании и погоня за прибылью не всегда выгодны

Редактор популярного журнала о бизнесе Inc и ветеран бизнес-журналистики Бо Бёрлингем в своей книге «Великие, а не большие» исследовал историю 14 компаний, которые решили отказать от погони за прибылью и стали лучшими в своем деле.

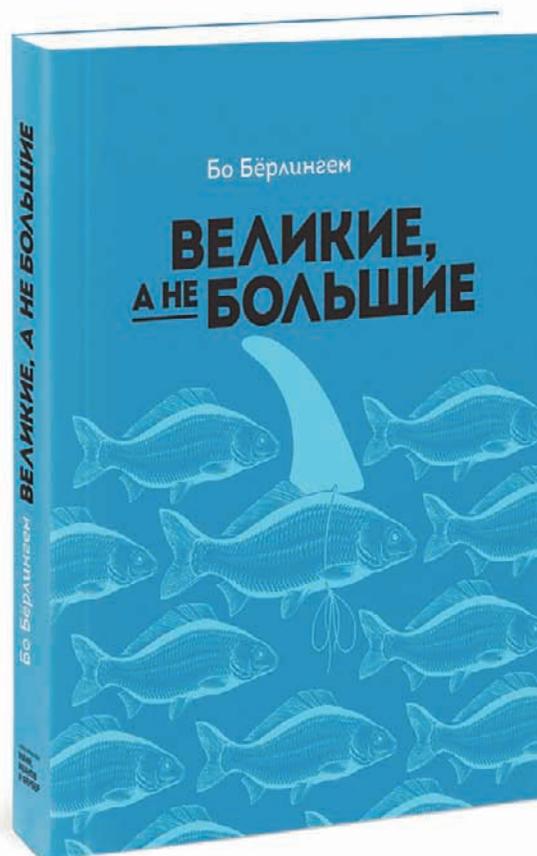
В своей книге Бёрлингем пишет, что у акционеров исследованных им компаний грандиозные планы не только в получении финансового результата. Они стремятся соответствовать самым высоким стандартам, создавать лучшие рабочие места для своих сотрудников, обеспечивать отличный сервис для клиентов, активно помогать местному сообществу и самое главное — получать от жизни удовольствие.

Для обычной организации рост — это основная цель, а жесткий контроль над сотрудниками — инструмент, необходимый для того, чтобы все шло по плану. «Великие» компании, утверждает автор, ставят другие цели — создавать возможности для сотрудников и открывать новые перспективы в бизнесе. А рост — это естественный побочный результат. В таких компаниях уверены, что, если не обеспечивать своим лучшим людям увлекательную рабочую атмосферу с интересными задачами, сотрудников можно потерять. А это большой риск.

«Великие» компании особенно относятся и к своим клиентам. Для них первостепенно важно, чтобы клиент понимал, что его ценят и не пожалеют сил для его удержания и решения проблем. Компания должна разработать собственные способы развития тесных отношений с клиентами с учетом конкретных обстоятельств, характера бизнеса и типов имеющих клиентов.

Практически все руководители хотят, чтобы клиенты чувствовали личную связь с их компанией. Они встречаются со всеми потенциальными клиентами, приглашают их на корпоративные мероприятия.

Если внимательно рассматривать «великие» компании, в глаза сразу бросается одна их особенность: все они тесно связаны с местом, где расположены. «У нас есть шанс стать частью местного сообщества, которого нет у большой компании с офисами в разных местах», — поясняет соучредитель Zingerman's Deli Ари Вайнцвайг. — Расскажу вам одну историю. У нас есть интересный клиент, который ходит сюда с самого открытия. Он бывает у нас в магазине три раза в неделю. Это профессор с большими достижениями в биохимии, и недавно он отпраздновал свой 75-й день рождения. Он сказал сыновьям, что его единственное желание — чтобы в его честь назвали один из сэндвичей Zingerman's. Сыновья связались с нами, и мы создали сэндвич специально для профессора и с его помощью, написав об этом в табличке, которую повесили в магазине. Он был в восторге! Позже послал нам письмо по электронной почте, похвалив нас за прекрасный сэндвич. А ведь это не какой-то неудачник. Он очень успешный человек со всемирной славой в своей области, которая никак не связана с сэндвичами. Такие люди имеют большой вес в этом районе, и мы можем установить с ними такие отношения, потому что работаем здесь».



Если у всех основателей и лидеров в этой книге и есть одна общая черта, то это страсть к тому, чем занимаются их компании. Они обожают свое дело и горят желанием познакомить с ним других. Их подпитывает радость от того, что они дают миру нечто замечательное и уникальное. Разница между «великими» компаниями и всеми остальными заключается в том, что первые не дают страсти угаснуть. Как им это удастся? Во-первых, они понимают, что о ценности работы компании нельзя судить по ее размерам и прибыли. Из истории роста компании и постоянства ее финансовых результатов можно что-то узнать о квалификации ее управляющей команды, но вряд ли поймешь, дает ли она миру нечто замечательное и уникальное.

«Великие» компании сосредоточены на своих отношениях с сотрудниками, клиентами, местным сообществом и поставщиками — людьми, которые связаны с ними и заинтересованы в них. Почему? Отчасти потому, что эти отношения полезны сами по себе, а также потому, что их сила демонстрирует, насколько компания вдохновляет людей, а ее способность вдохновлять их — лучший показатель того, как они воспринимают ценность действий компании. Если сотрудники, поставщики, клиенты и другие важные для работы компании люди относятся к ней так же страстно, как основатели и лидеры, то финансовые результаты, скорее всего, не разочаруют.

Но «великие» компании знают и о хрупкости этих отношений. Достаточно немного нерадивости — и их легко утратить. Если вы позволите себе отвлечься, прекратите работать над тем, что связывает вас с людьми, с которыми вы ведете дела, эти тесные отношения исчезнут, доверие рассеется, а связи ослабнут. Это случается по многим причинам, но чаще всего происходит тогда, когда руководство компании начинает основное внимание уделять росту или финансовым показателям, когда именно это становится целью компании.



История о Первом и Втором

В незапамятные времена жил на свете фабрикант. Владел он сотнями больших и малых мануфактур, торговых судов, банков, магазинов, посреднических и меняльных контор и прочих прибыльных заведений. И все эти сотни золотых жил и золотоносных ручьев ежечасно увеличивали его и без того баснословно великое богатство.

Сергей ЗАНИН

Но вот незадача! В его собственных глазах это богатство не имело никакой цены. Его душу и ум отравляли неотвязные мысли о человеке, который владел значительно большим количеством мануфактур, кораблей, банков и торговых контор — Самом Богатом Человеке в мире. В сравнении с ним фабрикант был всего лишь Вторым. Приближенные недоуменно вопрошали: как можно переживать из-за того, что его гора денег чуть ниже другой денежной горы? Даже при всем желании он не сможет истратить за всю жизнь и десятой доли своих богатств. Миллионы людей завидуют ему и с радостью согласятся быть вторыми богачами в мире, да что там вторыми — их вполне устроит и третье, и даже двадцатое место!

Фабриканта раздражали подобные речи. Эти глупцы не понимали, что для таких богачей, как он, значение имеет только победа, а не мешки с золотом и не утешительные призы вроде второго места.

” *Невелика честь оказаться победителем по доброй воле противника. Это все равно что получить титул чемпиона, потому что соперник заболел и выбыл из состязания. Теперь все будут говорить, что это не подлинная победа, что мне уступили...* ”

Чтобы стать Первым, Второй работал по пятнадцать часов в сутки. Каждый день он открывал новое предприятие, покупал еще одну фабрику, банк или корабль, каждую неделю изобретал очередной хитроумный способ приумножить капитал. Но все было тщетно. Не успев Второй обрадоваться сообщению главного управляющего, что за прошедший год его богатство выросло настолько, что по всем подсчетам он наконец стал Первым, как приходила горькая новость: Первый тоже увеличил свои капиталы на такую же, и даже большую, сумму.

И Второму снова надо было догонять, и снова убеждаться, что не догнал. Поэтому понятно, почему он ненавидел Первого даже сильнее, чем Сизиф ненавидел свой камень, который приходилось бесконечно вкатывать на гору. Однажды он даже чуть было не обратился к черным магам, чтобы те расстроили дела победоносного противника. Но в последний момент отказался от этого намерения, опасаясь, что волшебное средство может ударить и по его собственным фабрикам и капиталам.

Как ни странно, Первый тоже ненавидел Второго. И было за что! Ведь Второй все время наступал ему на пятки. И вместо того чтобы наслаждаться жизнью и славой Самого Богатого Человека, ему приходилось работать по пятнадцать часов в сутки, чтобы не дать Второму сравняться с ним.

Каждый из этих двоих желал обратить могущество противника в прах. Второй — для





того, чтобы стать Первым, а Первый — чтобы заставить Второго раз и навсегда отказаться от своих планов. И вот уже двадцать лет они наносили друг другу лобовые и фланговые удары, сражались в судах и в принадлежащих им газетах, скупили акции и облигации, поглощали и разоряли попавшие под руку предприятия, если считали, что это увеличит размер их богатства или нанесет ущерб врагу.

На них работали огромные армии управляющих, юристов, советников, журналистов, политиков и чиновников, не говоря уже о сотнях тысяч рабочих, продавцов, торговых агентов, инженеров, изобретателей и конторских служащих. Подъемы и спуски по служебной лестнице, успехи и поражения, заработки и потери, семейное счастье и личные неурядицы — словом, все течение жизни несметного числа людей было всего лишь побочным следствием многолетнего соперничества двух могущественных хозяев.

Однажды Первый созвал на совещание своих лучших управляющих и советников. Сурово оглядев притихших подчиненных, он сказал:

— Мне смертельно надоела эта война. Я могу купить все, что угодно, моих денег хватит на то, чтобы накормить половину мира — и что же? Я работаю больше, чем кто-либо из вас, я не могу думать ни о чем другом, кроме этого проклятого Второго. Мне нужен отдых, и поэтому я желаю быстрой и решительной победы! Я хочу настолько опередить Второго, чтобы у него не осталось никакой возможности претендовать на первое место. Что вы можете предложить?

Со всех сторон посыпалось: «Надо купить еще десять фабрик и пять банков! — Надо продать десять малопродуктивных фабрик и пять ненужных банков! — Надо вложить деньги в новые проекты! — Надо перестать вкладывать деньги в новые проекты! — Надо улучшить... повысить отдачу... сократить расходы!... увеличить расходы!...»

Первый ударил кулаком по столу:

— Довольно! Все это мы уже пробовали! Кратковременный успех — и нас снова догоняют. Господин Советник, может быть, у вас есть предложение?

Все обернулись и посмотрели на незнакомца, скромно сидевшего в дальнем углу. Неужели это и есть тот самый Советник? Тот самый легендарный мудрец, который выручил из затруднительных обстоятельств не один десяток императоров, королей, президентов и других сильных мира сего?

— Да, у меня есть предложение, — сказал Советник. — Вам надо стать Вторым.

Сначала все замерли от неожиданности, а потом раздался общий хохот. Громче всех смеялся Самый Богатый Человек.

Советник поморщился:

— Я вовсе не шутил. Я советую вам избавиться от той части вашего богатства, которая отделяет вас от Второго.

— При всем уважении к вашей мудрости, это самый нелепый совет, который я когда-либо слышал, — произнес Первый.

Советник не обиделся.

— На самом деле все очень просто. Посмотрите на Второго: он стремится стать Первым. Это труднодостижимая, но похвальная цель. Она наполняет смыслом его жизнь. А вот у вас, напротив, нет цели. Вам не к чему стремиться. Ведь нельзя же считать целью вполне очевидное нежелание, чтобы вас догнали?

Первый задумался. После долгого молчания он сказал:

— Прошу оставить меня наедине с достойным Советником.

А на следующий день произошло событие, которое взбудоражило весь мир. Самый Богатый Человек объявил, что намерен сделать Самое Большое Благотворительное Пожертвование в истории. Он решил отдать половину своего колоссального состояния на строительство больниц, приютов, бесплатных столовых, осушение болот, обводнение пустынь, поиск лекарств для лечения неизлечимых болезней, а помимо всего этого распорядился учредить сорок новых университетов.

Выписывая Советнику чек на сумму, которая заметно уменьшала его и без того уменьшившееся состояние, бывший Первый весело сказал:

— Вы оказались совершенно правы. Мне сейчас хорошо, как никогда. Никто не дышит мне в спину, мне больше не надо постоянно оглядываться: ведь Третий и Четвертый так далеко, что их можно не принимать в расчет. А главное: у меня появилась настоящая цель — снова стать Первым!

Когда приближенные пришли поздравить вчерашнего Второго с долгожданной победой, они нашли его в крайнем раздражении.

— Поздравлять? С чем? С тем, что этот хитрец сделал себе имя Самого Щедрого Человека, когда либо жившего на свете? Или с тем, что я вдруг стал Первым? Невелика честь оказаться победителем по доброй воле противника. Это все равно что получить титул чемпиона, потому что соперник заболел и выбыл из состязания. Теперь все будут говорить, что это не подлинная победа, что мне уступили...

Расталкивая толпу обескураженных сотрудников, к столу Первого прорвался личный секретарь:

— Прошу прощения, но у меня очень плохая новость! В газетах сообщают, что благодаря удачным операциям на бирже состояние Второго всего за сутки выросло на четверть! Он догоняет!

Первый облегченно вздохнул:

— Это отличная новость! Я уже начал бояться, что он окончательно вышел из игры. Итак, господа советники и помощники, что нам следует предпринять, чтобы как можно дальше оторваться от Второго?





Бакиновский Дмитрий	2	Фелпс Майкл	37	«Небанковская кредитно-	
Бенис Уоррен	30	Фике Ортанс	46	финансовая организация	
Бёрлингем Бо	47	Фостер Джоди	45	«ИНКАСС.ЭКСПЕРТ», ЗАО	7
Вайнцвайг Ари	47			«Перекресток-центр», ТЦ	23
Ван Гог	46	АЗС № 5 ИООО «ЛУКОЙЛ		Рижский учетно-кредитный	
Галицкий Сергей	15	Белоруссия»	22	техникум	9
Гарцман Евгения	26	Академия искусств	21	«Светоприбор», ЧУП	22
Герасименя Александра	34	«АСБ Беларусбанк», ОАО	8	«Скарбніца», НПРУП	19
Гермиона Грейнджер	35	Ассоциация «Белорусская		«Столица», ТЦ	
Графский Михаил	29	федерация футбола»	11	«Элект», ОО «БелТИЗ»	22
Джобс Стив	17	Ассоциация белорусских банков	6		
Ефимова Юлия	37	Ассоциация «Федерация хоккея		BMW	17
Забавский Дмитрий	25	Республики Беларусь»	11	Calvin Klein	37
Золя Эмиль	46	«Банковский процессинговый		Clientbridge	29
Кавалли Роберто	34	центр», ОАО	7	Conservation International	4
Катценбах Джон	9	«Белагропромбанк», ОАО	10	Co-operativebank	4
Климова Елена	36	«Белинвестбанк», ОАО	10	Disneyland Paris	34
Клуни Джордж	45	«Белорусская валютно-фондовая		El Corte Ingles	34
Кухоренко Галина	6	биржа», ОАО	7	Elie Tahari	37
Лавгуд Луна	35	Белорусская железная дорога	10	Hertz	34
Латушкина Юлия	34	Белорусский государственный		J. Crew Factory	37
Лойко Артем	12	экономический университет	25	Karl Lagerfeld	37
Малфой Драко	35	Большой театр	35	Kunst Asset Management GmbH	46
Моне	46	«БПС-Сбербанк», ОАО	8	MasterCard	29, 35
Обер Анна-Елизабета-Онорина	46	«Вендинг групп-Сервис», ООО	23	Porsche	17
О'Коннелл Джек	45	Витебский пединститут	9	SARAR	37
Пикассо	46	«Евроопт»	14	Small Luxury Hotels	
Писарик Сергей	11	«Континент», строймаркет	14	of the World	34
Робертс Джулия	45	«Мила»	17	StarbucksCoffeeCo	4
Рэхем Нил	33	Мингорисполком	26	The Leading Hotels	
Сало Дэвид	36	Минское городское объединение		of the World	36
Сезанн Луи-Огюст	46	профсоюзов	26	Theory	37
Сезанн Поль	46	Национальный аэропорт		Uber	10
Смит Дуглас	9	«Минск»	23	Warner Bros	35
Тарайкович Мария	19	Национальный банк		Weatlas	36
Тиньков Олег	17	Республики Беларусь	7	Woodbury Common Premium	
Топузидис Павел	17	«Небанковская кредитно-		Outlets	37
Тютин Альберт	33	финансовая организация ЕРИП»		Zingerman's Deli	47

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ: **Ленчевская М.А.**
(председатель совета)

НОМЕР ПОДГОТОВЛЕН РЕДАКЦИОННЫМ ОТДЕЛОМ
УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Евгения ЖУКОВСКАЯ

Жуковская Е.В.
Гирач С.В.
Гринько Л.П.

Каштелян В.Л.
Лагунина Е.В.

Рудый И.И.
Сидорский К.К.

Шафранович Е.А.
Бакиновский Д.Л.

КРЕАТИВНЫЕ РЕДАКТОРЫ
Оксана Давыденко
Оксана Минина
Юлия Парчук

АРТРЕДАКТОР
Екатерина Капуста

СТИЛЬРЕДАКТОР
Марина Пермякова

Свидетельство о государственной
регистрации № 969.

Выдано 17 декабря 2013 года
Министерством информации
Республики Беларусь.

Подписано в печать 19.09.2016 г.

Бумага мелованная.

Формат 60x84 1/8.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 6,51

Тираж 3000 экз.

Отпечатано в ООО «Аврора принт»,

ул. Долгобродская, 17, к. 4,

220037, г. Минск.

ЛП № 02330/369 от 04.09.2008 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

220089, г. Минск, пр-т Дзержинского, 18

Тел.: (017) 200-55-14, тел./факс: (017) 200-49-78

Lotus Notes: Евгения Жуковская В., Давыденко Оксана Н.,

Оксана Минина А., Юлия Парчук В.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Вся информация действительна на момент сдачи номера в печать.

КРЕДИТ НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ «УДАЧНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ»

предоставляется на погашение кредитов
в белорусских рублях и иностранной валюте,
полученных в других банках



УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ:

- сроком до 1 года, либо до 5 лет;
- под неустойку или другое обеспечение — в зависимости от суммы рефинансируемого кредита и срока, на который оформляется новый кредит.

Заявка на кредит оформляется только в учреждениях банка.

www.belarusbank.by

☎147

ВСЕГДА РЯДОМ!



БЕЛАРУСБАНК

УНП 100325912 ОАО "АСБ Беларусбанк"



ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Теперь —
дело за малым...

ВСЕГДА РЯДОМ!

 БЕЛАРУСБАНК